# No.1

Millionaire Mind PART 1

ASHIN EIDDHI PALA

## THE WAY TO VICTORY & SOCIOLOGY COURSE

ခေတ်သစ်ကမ္ဘာလူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ

NO.1 CENTRE FOR MORAL ENCOURAGEMENT & SOCIAL SUCCESS

ONE WORLD ONE FAMILY ONE NUMBER ONE

GOLDEN KEY TO SUCCESS

1

Do the Best!

လုပ်မယ်ဆိုရင်အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်

*The best and valuable present for you*

တိုးကြွယ်

ထုတ်ဝေသူ
ဒေါ်ခင်အေး (တိုးကြွယ်စာပေ)

မူပိုင်
ဒေါ်ခင်အေး (မူဆယ်မြို့)

ထုတ်ဝေသည့် အကြိမ် (၂၇) ကြိမ်
အုပ်ရေ - ၂၀၀၀၀

ကွန်ပျူတာစာစီဒီဇိုင်း
အိအိခိုင်

မိတ်ကူးဒီဇိုင်း
ရုနှုဘောင်

စာအုပ်ပုံဒီဇိုင်း
အောင်မြတ်ကျော် (1 Mark)

စာအုပ်ချုပ်
ကိုဇေထင်း (မိုးမေ-စာအုပ်ချုပ်လုပ်ငန်း)
၀၉ - ၇၃၇၇၂၀၀၀

အတွင်းနှင့်အကျင်းပုံနှိပ်
Top Star Colour Printing
ဖုန်း - ၀၉ - ၇၃၄၁၂၀၇

ဖြန့်ချိရေး
တိုးကြွယ်စာပေ
အမှတ်(၂၂၆/၂၃၂)၊ (၃၆)လမ်းအထက်၊ ဗိုလ်ချုပ်လမ်းနှင့်အနော်ရထာလမ်းကြား
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့၊
ဖုန်း၊-၀၉-၇၃၀၄၈၈၁၀၉၊ ၀၉-၄၂၀၁၂၀၇၂၀
www.No-1 Millionaire Mind.com
တန်ဖိုး - ၂၅၀၀၀ ကျပ်

ပထမဆုံးစတင်ထုတ်ဝေသည့်ခုနှစ် ဇူ ၂ ၂၀၁၄

HAPPY READING & BEST WISHES

လူသားထုတစ်ရပ်လုံး ဘေးရန်ကင်း၍ ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာ ကျန်းမာချမ်းသာပါစေ။

---

PRINCIPAL

ASHIN EIDDHIPALA

NO.1 Millionaire Mind Training Centre ( Yangon )

www. No - 1 sociology .com

# ဆုံးဖြတ်ချက်

ချစ်လှစွာသောစာရှုသူ -

"No.1MillionaireMind" စာအုပ်ထယ်ယူဖတ်ရှုခြင်းအတွက် အထူးပဲကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ပြည်သူ/ပုဂ္ဂလိကဝန်ထမ်းများ လုပ်ငန်းရှင်များ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအပါအဝင် နောက်ဆုံးနိုင်ငံတော်ကို စီမံအုပ်ချုပ်နေကြသည့် နိုင်ငံတော်အာဏာပိုင်များပါ မကျန် လူတိုင်းအတွက်အကျိုးရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ စာရေးသူရဲ့"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ပါအချက်အလက်များ ကတော့ အပြုသဘောဆောင်ရလဒ်( Positive Results )များရရှိပိုင်ဆိုင်စေပြီး အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းများဖြစ်အောင် လမ်းပြပေးသွားမယ့် လမ်းညွှန်စာအုပ်ကောင်း(GuideBook)ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ စာရေးသူ မျှော်လင့်ပါတယ်။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ရေးသားတင်ပြပုံ" စာရေးသူ

"No.1 Millionaire Mind"စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ စကားလုံး၊ စာကြောင်း၊ စာပိုဒ်တွေအားလုံးဟာ လူမျိုးမရွေး ဘာသာမရွေး ကမ္ဘာတိုင်းနေ့စဉ်အသုံးပြုနေရမယ့် လက်တွေ့ဘဝသင်ခန်းစာများဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မင်းဘဝတလျှောက်လုံးအတွက် အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာကို လက်တွေ့သိရှိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ No.1 စာအုပ်ဟာ မင်းဘဝရဲ့ကျန်ရှိနေသေးတဲ့အချိန်ကာလ အတွက် Action Plan တစ်ခုကိုဖန်တီးနိုင်အောင်ကူညီပါလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက်ဘဝအသစ်တစ်ခုထူထောင်ဖို့ အခြေခံအုတ်မြစ် (Foundation) တစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်သွားမှာပါ။No.1စာအုပ်ထဲကစည်းမျဉ်းတွေဟာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့အမြဲတမ်းမှန်ကန်နေတဲ့ သဘောတရားတွေပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေနေမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဖွဲ့အစည်း မျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နောက်ဆုံးတစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက်ကို အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။

Presented to :

______________________________

From :

______________________________

THE BEST AND VALUABLE PRESENT FOR YOU

# မာတိကာ


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

## အပိုင်း (၁)

| | | |
|---|---|---|
| ၇။ | လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ | ၃၀ |
| ၈။ | စကားပြောတဲ့အခါ ရည်ရွယ်ချက်တူပေမယ့်ရလဒ်ချင်းမတူ | ၃၄ |
| ၉။ | အကောင်းမြင်စိတ် | ၃၇ |
| ၁၀။ | ဆိတ်နဲ့ခြင်္သေ့ပုံပြင် | ၃၉ |
| ၁၁။ | ဘုရစ္စလီနှင့် ဆူမိုနပန်းသမား | ၄၀ |
| ၁၂။ | တစ်မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေဖွဲ့နည်း | ၄၃ |
| ၁၃။ | အနားယူခြင်းနှင့် အမြန်ဆုံးအားသွင်းနည်း | ၄၇ |
| ၁၄။ | မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းအတတ်ပညာ F.O.R.M | ၄၈ |

## အပိုင်း (၂)

| | | |
|---|---|---|
| ၁၅။ | ပြည်သူ့နီတိ | ၅၁ |
| ၁၆။ | လူသားတွေရဲ့နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်သူ | ၅၂ |
| ၁၇။ | **Don't** မလုပ်ရ | ၅၇ |

## အပိုင်း (၃)


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


## အပိုင်း (၄)


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


## အပိုင်း (၅)


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


## အပိုင်း (၆)

ကြီးကြီးတွေးပါ။ ( Think Big)


| | | |
|---|---|---|
| ၂၄။ | ဘယ်လိုလုပ်လို့ ချမ်းသာလာတာလဲ? | ၁၀၀ |
| ၂၅။ | အောင်မြင်ရေးသော့ချက် | ၁၀၈ |
| ၂၆။ | စိတ်ဓာတ်မြင့်မြင့်ထားခြင်း | ၁၁၀ |
| ၂၇။ | စိတ်ကူးမယဉ်ပါနဲ့ ယုံကြည်မှုနှင့်လက်တွေ့လုပ်ပါ | ၁၁၁ |
| ၂၈။ | ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့် | ၁၁၂ |
| ၂၉။ | စိတ်ကူးအိပ်မက်များကို ခပ်သွက်သွက်အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ | ၁၁၄ |
| ၃၀။ | လူတစ်ယောက်ရဲ့ အခြေခံစွမ်းရည်များ | ၁၁၆ |
| ၃၁။ | ကံကိုလိမ်ခြင်း | ၁၁၈ |
| ၃၂။ | အဆိုးမြင်စိတ်နှင့် အကောင်းမြင်စိတ် | ၁၁၉ |
| ၃၃။ | ကြောက်စိတ်ကိုလွှမ်းမိုးခြင်း | ၁၂၀ |
| ၃၄။ | ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း | ၁၂၃ |
| ၃၅။ | ဘယ်တော့မှ အရှုံးစိတ်မမွေးပါနှင့် | ၁၂၄ |
| ၃၆။ | စိတ်ကြောင့်ရုပ်ပြောင်းလဲခြင်း | ၁၂၅ |
| ၃၇။ | လူဆိုတာ အတွေးအခေါ်နှင့် အယူအဆကောင်းရှိပါမယ် | ၁၂၆ |

၃၈။ စဉ်ဆက်မပြတ်ကြိုးစားပါ ၁၂၈
၃၉။ အရှုံးစိတ်၊ အလျှော့စိတ် ၁၂၉
၄၀။ ကိုယ့်စိတ်ကိုလေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ခြင်း ၁၃၀
၄၁။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းမှ လက်မလွှတ်စေနဲ့ ၁၃၂


## အပိုင်း (၇)

### Millionaire Mind


၄၂။ အတွေးဟောင်း အကြံဟောင်းတွေကိုစွန့်ပါ ၁၃၇
၄၃။ စကြာဝဠာကိုသတင်းပို့ခြင်း ၁၄၁
၄၄။ ငွေကြေးရဲ့သားကောင် ၁၄၆
၄၅။ မီလျံနာစိတ်ရှိသူ၏ လုပ်ဆောင်မှုများ ၁၄၈
၄၆။ ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်စစ်ပါ။ ၁၅၀
၄၇။ မီလျံနာသူဌေး ၁၅၂
၄၈။ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်၏ လေ့လာမှုများ ၁၅၅
၄၉။ မိမိကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ပါ ( Self Promotion ) ၁၅၆
၅၀။ မီလျံနာသဌေးစိတ်ရှိသူ ၁၅၇
၅၁။ "ငါသာသခင်၊ ငါဘုရင်" ၁၆၀
၅၂။ မီလျံနာစိတ်ကိုပွံ့ ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ခြင်း ၁၆၃
၅၃။ တက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်တိုင်ဆွဲဖွင့်ပါ။ ၁၆၅
၅၄။ အချိန် ၁၆၉
၅၅။ ခါတ်ရိုက်ခါတ်ဆင်မလိုပဲ "ဓနသိဒ္ဓိ"၊ "ပီယသိဒ္ဓိ" ပေါက်ခြင်း ၁၇၃
၅၆။ အရှုံးကိုအနိုင်ပြန်ယူခြင်း ၁၇၇
၅၇။ အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ဘဝကိုဖန်တီးပေးမယ့်မေးခွန်းများများမေးပါ ၁၈၁
၅၈။ ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကိုရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မလဲ? ၁၈၃


## အပိုင်း (၈)


၅၉။ စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာ (Management) ၁၉၀
၆၀။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းနှင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း ၁၉၆

၆၁။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာတွင် သတိပြုရန်အချက်များ ၁၉၇
၆၂။ လက်အောက်ငယ်သားများနှင့်ဆက်ဆံခြင်း ၁၉၈
၆၃။ ဆုံးရှုံးခြင်း၏အကြောင်းအရင်းများကိုဆန်းစစ်ရာတွင် ၁၉၉
၆၄။ စံပြဝန်ထမ်း၏ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်အကျဉ်း ၂၀၀
၆၅။ မန်နေဂျာတစ်ဦး၏လုပ်ငန်းတာဝန်များ ၂၀၁
၆၆။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုဖြန့်ပေးပါ ၂၀၃
၆၇။ လုပ်ငန်းအတွက်စံမှန်တဲ့မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရှာဖွေခြင်း ၂၀၇
၆၈။ ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ် ၂၁၀
၆၉။ ဂုဏ်သိက္ခာနှင့်ခြေဇာ ၂၁၂
၇၀။ မန်နေဂျာနှင့်နောက်လိုက်များ ၂၁၇
၇၁။ အခေါင်းမြင့်မှမျက်ရည်မကျနဲ့ ၂၁၉
၇၂။ ဝေဖန်မှုနှင့်အနှုရာယ် ၂၂၂

## အပိုင်း (၅)

ဝန်ထမ်းရေးရာ
၇၃။ ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ခြင်း ၂၂၅
၇၄။ ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ခြင်းဖြစ်စဉ်တွင်ထည့်သွင်းအသုံးပြုသင့်သည့်အခြေခံစံနှုန်းများ ၂၃၈
၇၅။ ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ မပါမဖြစ်အသုံးပြုသင့်တဲ့အချက်အလက်များ ၂၄၈
၇၆။ အင်တာဗျူးအတွက်ပြင်ဆင်ရန် ၂၅၄
၇၇။ အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေလျှောက်ထားခြင်း ၂၅၅
၇၈။ ထောက်ခံစာတွေနဲ့ အလုပ်လာလျှောက်ခြင်း ၂၅၇
၇၉။ ဝန်ထမ်းများရဲ့စိတ်ကို လွတ်လပ်ခွင့်ပေးခြင်း ၂၅၉
၈၀။ ဝန်ထမ်းများကိုအရည်အသွေးမြှင့်ပေးပါ ၂၆၀
၈၁။ ဝန်ထမ်းများလျော့ချခြင်း၊ ရပ်ဆိုင်းလိုခြင်း ၂၆၁
၈၂။ အမျက်စိတ် ၂၆၂
၈၃။ လှုံ့ဆော်ခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ဆွဲဆောင်ခြင်း (ဆုငွေအားပေးပါ) ၂၆၂
၈၄။ တိတိကျကျမရှိတဲ့အကြောင်းအရာတွေကို ခြေချင်းသွားနေခြင်းမပြုပါနဲ့။ ၂၆၃

## အပိုင်း (၁၀)

၈၅။ Consumer Behavior စားသုံးသူများ၏ စရိုက် ၊ အမူအကျင့် ၂၆၆
၈၆။ Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ ၂၆၇
၈၇။ ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ ၂၇၀
၈၈။ အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက် ၂၈၀
၈၉။ ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ ၂၈၇
၉၀။ ဈေးကွက်ဖန်တီးရှင် ၂၉၃
၉၁။ ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားတဲ့ ဈေးကွက်ကိုတည်ဆောက်ပါ ၂၉၅
၉၂။ ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ လိုက်နာရမယ့်စည်းကမ်းချက် (၁၀)ချက် ၂၉၆
၉၃။ စိတ်ဓါတ်ပြုပြင်ရေး ၂၉၆
၉၄။ ရောင်းချသူများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်း (ရှောင်ရန်) ၂၉၈
၉၅။ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း ၂၉၉
၉၆။ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းဖွင့်ပါ ၃၀၀
၉၇။ အရေးကြီးသောဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာ ၃၀၁
၉၈။ အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏အရည်အချင်းများ ၃၀၅
၉၉။ ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသ၍ရောင်းချခြင်း ၃၁၃
၁၀၀။ ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကွက်လာခြင်းများ ၃၁၀
၁၀၁။ ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်အား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်ခြင်းနည်းလမ်း၎င်းသွယ် ၃၁၀
၁၀၂။ စနစ်တကျဖြစ်သောရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ် (၈)ဆင့် ၃၁၉
၁၀၃။ စားသောက်ဆိုင်နှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု ၃၂၃
၁၀၄။ လှမိုက်နှင့်တူတဲ့ သူဌေး ၃၃၆
၁၀၅။ အဆွေခင်ပွန်းနှင့်တူသော သူဌေး ၃၃၇

## အပိုင်း (၁၁)

## "COLOUR THERAPY"

၁၀၆။ အရောင်၏အစွမ်းသတ္တိ အကျိုးကျေးဇူးများနှင့် ကုထုံးများ ၃၃၀

## အပိုင်း (၁၂)

ဆက်ဆံရန်ခက်ခဲသူများနှင့် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနည်း(သို့)ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနည်း

၁၀၇။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းနည်း ၃၄၂

၁၀၈။ အမုန်းစိတ်များဝေးရှားပါ ၃၄၄

၁၀၉။ သင့်အလုပ်သမားများက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်း ၃၄၅

၁၁၀။ စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများကို ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းများ ၃၄၆

၁၁၁။ နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူ၊နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူအား ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း ၃၄၇

၁၁၂။ စိတ်ဆိုးတတ်သူ ဒေါသဖြစ်တတ်သူနှင့်ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း ၃၄၇

၁၁၃။ သူတပါးကိုနှိပ်စက်ရမှ ပျော်ရွှင်သူများ ၃၄၇

၁၁၄။ မိမိစိတ်ထားနဲ့တန်တဲ့ လက်ဆောင် ၃၄၈

## အပိုင်း (၁၃)

ခေါင်းဆောင်မှုပညာကဏ္ဍ Leadership

၁၁၅။ ခေါင်းဆောင်နှင့်အလုပ်ရှင်ကွာခြားချက် ( ၆ ) ချက် ၃၅၀

၁၁၆။ ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား ( ၇ ) ချက် ၃၅၂

၁၁၇။ ခေါင်းဆောင်ဆိုသောခေါင်းဆောင် ၃၇၂

၁၁၈။ ချိန်းဆိုချက်ပြုလုပ်ခြင်း ၃၇၄

၁၁၉။ မိမိရုံးခန်းတွင်ဧည့်သည်ကိုလက်ခံတွေ့ဆုံခြင်း နှင့်
လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များရောက်လာလျှင် ၃၇၆

၁၂၀။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ထားရှိရမယ့်စိတ်ထားများ
နှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအစည်းအဝေးများ ၃၇၈

၁၂၁။ ကိုယ်နေဟန်အနေအထား အချိုးကျမကျ ၃၈၀

၁၂၂။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု ၃၈၂

၁၂၃။ ခေါင်းဆောင်ကောင်း၏အရည်အချင်းများ ၃၈၆

၁၂၄။ ခေါင်းဆောင်မှု မအောင်မြင်ခြင်း အဓိကအကြောင်းရင်း(၁၀) ချက် ၃၈၇

၁၂၅။ လောကကြီးကမတရားဘူး ၃၈၉

*

## အပိုင်း (၁၄)

အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးဘဝအောင်မြင်မှု
၁၂၆။ ဟော့စ်ကြိုလ်သားနှင့် ငါးနပ်စ်သူ ၃၉၁
၁၂၇။ ဖွတ်ထွက်မှုတောင်ပို့မှန်းသိတဲ့အိမ်ထောင်ရှင်ဘဝ ၃၉၉
၁၂၈။ ဒီလိုင်းအချစ် ၄၀၂
၁၂၉။ ယမမင်းနှင့်နားပင်းနေတဲ့အလှမယ် ၄၀၃
၁၃၀။ ယောကျ်ားတွေဟာမိန်းမတွေကိုမပစ်နိုင် ၄၀၅
၁၃၁။ သူကြီးသမီးရဲ့ဝါးကောက်ပုံပြင် ၄၀၈
၁၃၂။ မယူသင့်တဲ့ယောကျ်ား ၄၀၉
၁၃၃။ အိမ်ထောင်ရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာ ၄၁၁

## အပိုင်း (၁၅)

အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်ရန် အံ့ဖွယ်မေးခွန်းများ
၁၃၄။ နိုင်မာတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ၄၂၅
၁၃၅။ ဘယ်အလုပ်ကိုမဆို တိုးတက်အောင်လုပ်ပါ ၄၃၄
၁၃၆။ "အကျိုးနှင့်အကြောင်း" တည်းဟူသော နိယာမတရား ၄၃၈

## အပိုင်း (၁၆)

ရွှေစီးပွားရေး
၁၃၇။ ၂၁ ရာစုလူသားများအတွက်အကောင်းဆုံး MLM ၄၄၀
၁၃၈။ MLM ကုမ္ပဏီကိုရွေးချယ်ပါ ၄၄၈
၁၃၉။ MLM ရဲ့ထူးခြားချက်အားသာချက်များ ၄၄၉
၁၄၀။ အတွေးအကြံကိုပြောင်းယူပါ [illegible]
၁၄၁။ ဘယ်သူ့ကိုအချိန်ပေးမလဲ ၄၅၁
၁၄၂။ MLM စီးပွားရေးစနစ်အတွက်အောင်သတိပြုပါ။ ၄၅၆

*

## အပိုင်း (၁၇)


၁၄၃။ ငါ့ဒိန်ခဲကို ဘယ်သူနေရာရွှေ့သွားသလဲ? (သို့) အပြောင်းအလဲကိုစိန်ခေါ်ခြင်း ၄၅၅
၁၄၄။ Eagle Story ၄၆၃
၁၄၅။ ၂၁ရာစုမှာ အမြန်ဆုံးအောင်မြင်စေသော နည်းလမ်းကောင်းကတော့ "CHANGE" "ပြောင်းလဲပါ" ၄၆၄
၁၄၆။ အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ခုခံခြင်း ၄၆၅
၁၄၇။ အခေါင်းမြင့်မှ မျက်ရည်မကျနဲ့(၂) ၄၆၇


## အပိုင်း (၁၈)


စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး ပိုဒ်ချုပ်များ
၁၄၈။ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး ဇုန်နှစ်ဇုန် ၄၇၁
၁၄၉။ လဲရင်ပြန်ထ ၄၇၃
၁၅၀။ ယာယီဆုံးရှုံးမှုကို ကံကြမ္မာဆိုးလို့ထင်လျှင် သင့်ရဲ့အမှား ၄၇၄
၁၅၁။ ရဲရင်မင်းဖြစ် ၄၇၇
၁၅၂။ အကြိမ်ပေါင်း(၁၀၀၉)ကြိမ်ရှုံးနိမ့်ခဲ့သူ ၄၇၈
၁၅၃။ ရည်ရွယ်ချက်၊ စနစ်၊ ပန်းတိုင်၊ စိတ်ကူးဘဝလက်တွေ့ရ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက် ၄၈၂
၁၅၄။ နိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၄၈၆
၁၅၅။ ထွက်ပေါက် ၄၈၇
၁၅၆။ ဇင်ပေါ်က ကြောက်စိတ်ကို အနိုင်ယူခြင်း ၄၈၉
၁၅၇။ ကျားလောင်အိမ်ထဲကျသွားတဲ့ ဒေါ်လာ(၂၀)တန်ပုံပြင် ၄၉၄
၁၅၈။ ငါး ၄၉၆
၁၅၉။ အပေတူသား ၄၉၇
၁၆၀။ တန်ဖိုးရှိတဲ့စိန်ပွင့်တစ်ပွင့် ၄၉၈
၁၆၁။ ပန်းပုရုပ်ထုပုံပြင် ၅၀၀
၁၆၂။ အမေရိကန်သမ္မတဖြစ်လာတဲ့လူငယ်လေး ၅၀၁
၁၆၃။ အရှုံးထဲမှအမြတ်ထွက်ခဲ့ကြတဲ့ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ ၅၀၃

၁၆၄။ သူဌေးကြီးတစ်ယောက်နှင့် သူတောင်းစားတစ်ယောက် ထမင်းတစ်ထုပ် ကျန်းမာခြင်း၊ ဖွံ့ဖြိုးသာခြင်းနှင့် အားလပ်ပျော်ရွှင်ခြင်း ၅၀၇
၁၆၅။ သင့်ကိုသင်ဘာထင်သလဲ ၅၁၀
၁၆၆။ နို ၅၁၅
၁၆၇။ ခါးအောက်တစ်ပိုင်းမရှိသော ကမ္ဘာကျော်စိတ်ခါတ်မြှင့်တင်ရေးဆရာကြီး (John Coutis) ၅၁၆
၁၆၈။ အရှုံးစိတ် ၅၂၀
၁၆၉။ လမ်းရှိနေသမျှဆက်လျှောက် ၅၂၂
၁၇၀။ အိုဘယ့်လူသားစွဲမှတ်ထားလော့ ၅၂၄

## အပိုင်း (၁၉)

အတွေ့တွေ့ဟသူတ အခန်းကဏ္ဍအပိုင်း
၁၇၁။ စေ့ဆော်မှုတွန်းအားလျော့ပါးစေသောအချက်များ ၅၂၄
၁၇၂။ မိမိကိုယ်ကို တန်ဖိုးထားမှုမြင့်မားသူ ၅၂၅
၁၇၃။ မိမိကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထားမှုနိမ့်ကျသူ ၅၂၆
၁၇၄။ ကလေးများ၏ဘဝပေးအသိနှင့် မမှန်ကန်တဲ့တန်ဖိုးသင်ပေးခြင်း ၅၂၈
၁၇၅။ သင့်ကိုသင်ဆန်းစစ်ပါ ၅၃၀
၁၇၆။ ဓာတ်ပုံဝင် မှတ်စုအသေးများ ၅၃၁

## အပိုင်း (၂၀)

မြတ်ဗုဒ္ဓ၏ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ
၁၇၇။ လယ်တီဆရာတော်ဘုရားကြီး၏(၇)နေ့ဘုရားရှိခိုး ၅၃၄
၁၇၈။ အမျိုးလေလက်နှင့် အထူးမေတ္တာဘာဝနာ ၅၃၆
၁၇၉။ မင်္ဂလသုတ်နှင့်သိင်္ဂါလောဝါဒသုတ်
မင်္ဂလသုတ်တော် (၃၈-ဖြာ မင်္ဂလာတရားများ) ၅၃၇
၁၈၀။ အခြေခံလောကီကြီးပွားရေးမင်္ဂလာ (၂၀) ပါး ၅၃၉
၁၈၁။ သိင်္ဂါလောဝါဒသုတ်တော်ဖြစ်ပေါ်လာပုံ ၅၄၁

၁၈၂။ အရပ်ပြောက်ပါးကို လုံခြုံစေခြင်း ၃၄၅
၁၈၃။ မယားအပြားခုနစ်ပါး ၃၄၈
၁၈၄။ ပဏ္ဍိတကဏ္ဍ(ပညာရှိကို ဆိုရာအပိုင်း) ၃၅၁
၁၈၅။ သုဇနကဏ္ဍ (သူတော်ကောင်းကို ဆိုရာအပိုင်း) ၃၅၃
၁၈၆။ တလဒ္ဓနကဏ္ဍ (သူမိုက်သူယုတ်မာတို့ကို ဆိုသောအပိုင်း) ၃၅၄
၁၈၇။ ရမိတ္တကဏ္ဍ (မိတ်ဆွေကို ပြဆိုသောအပိုင်း) ၃၅၈
၁၈၈။ ဣတ္ထိကဏ္ဍ (မိန်းမကိုဆိုသောအပိုင်း) ၃၆၀
၁၈၉။ ရာဇကဏ္ဍ (မင်းကိုဆိုသောအပိုင်း) ၃၆၂
၁၉၀။ ရဟန်းသံဃာတော်များနှင့် ပြောတတ်ဆိုတတ်ဆက်ဆံတတ်ရန် ၃၆၃
၁၉၁။ ရဟန်းတော်မြတ်များနှင့် ပညာရှိပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ဆုံးမစာများ ၃၆၈
၁၉၂။ မိဘဝတ္တရားငါးပါး ၊ မိဘနှင့်ပတ်သက်သော အကျိုးနှင့်အပြစ် ၃၆၉
၁၉၃။ အခြားသော စီးပွားဥစ္စာဆုတ်ယုတ်ပျက်ပြားကြောင်း တရားများ ၃၇၁
၁၉၄။ မိတ်စစ်မိတ်ကောင်းလေးမျိုး ၃၇၂
၁၉၅။ ရန်သူအမှုအယာ(၁၆)မျိုး နှင့် မိတ်ဆွေအမှုအယာ(၁၆)မျိုး ၃၇၄
၁၉၆။ တိလောကဟုဆုံးမစာ ၃၇၅
၁၉၇။ လက်သစ်တောင်သာဆုံးမစာ ၃၇၈
၁၉၈။ ဂမ္ဘီသာရဆုံးမစာ ၃၈၀
၁၉၉။ အဂတိလေးပါး ၃၈၀
၂၀၀။ အပါယမုခ (စည်းစိမ်ဥစ္စာပျက်စီးကြောင်း) တရားခြောက်ပါး ၃၈၁
၂၀၁။ စာသင်သားဆုံးမစာ ၃၈၃
၂၀၂။ ဖျက်စု-ခက်စု-ခဲစု-မမြဲစု ၃၈၄
၂၀၃။ ဘိုးရာဇာ၏ မဏိရတနာနီတိများ ၃၈၇
၂၀၄။ ဝိနယသင်္ဂဟကထာ (သို့) မြင့်မြတ်သော ရဟန်းဟူသည် ၃၉၀
၂၀၅။ အောင်မြင်သူနှင့်ရှုံးနိမ့်သူတို့ရဲ့စိတ်ထားပိုင်းဆိုင်ရာ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါအုံးစို့ ၃၉၄
၂၀၆။ ပညာရှိတို့၏အဆိုအမိန့် ၊ ဆုံးမစကားများ ၃၉၇
၂၀၇။ လူမှုရေး ၄၀၀
၂၀၈။ နိုင်ငံရေး ၄၀၁
၂[illegible] အချစ်ရေး စိတ္တဗေဒ ၄၀၄

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


## အပိုင်း (၂၁)


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

| | | |
|---|---|---|
| ၂၃၃။ | ပြည့်ဝတဲ့လူ | ၆၆၃ |
| ၂၃၄။ | **24 Hours System Or 7-24 System** | ၆၆၄ |
| ၂၃၅။ | လိပ်စာကဒ်ပေးခြင်း | ၆၆၆ |
| ၂၃၆။ | အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုနည်းဗျူဟာ | ၆၆၈ |
| ၂၃၇။ | ကိုယ့်ကိုယ်ကိုရောင်းချခြင်း | ၆၇၀ |
| ၂၃၈။ | မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့လူ တရုတ်ပြည်သွား | ၆၇၃ |
| ၂၃၉။ | ယုံကြည်မှုကိုစွဲကိုင် အောင်မြင်မှုကိုရယူ | ၆၇၄ |
| ၂၄၀။ | စစ်မှန်တဲ့ခေါင်းဆောင် | ၆၇၅ |
| ၂၄၁။ | ဝိတောက်ပွင့်ချိန်တော့ ရောက်မှာပါဘဲ | ၆၇၈ |
| ၂၄၂။ | တွင်းနက်ထဲကျသွားတဲ့ မျောက်နှစ်ကောင်ပုံပြင် | ၆၇၉ |
| ၂၄၃။ | ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီး၏ ချီးမွမ်းသံ | ၆၈၃ |
| ၂၄၄။ | နပိုလီယံရဲ့ ချီးကျူးသံ | ၆၈၄ |
| ၂၄၅။ | အားပေးလက်ခုပ်သံ | ၆၈၅ |
| ၂၄၆။ | မပြုံးနိုင်လျှင် သင်ဟာအရှုံး | ၆၈၇ |
| ၂၄၇။ | နောက်ဆုံးအချိန်ထိပြုံးခဲ့သူ | ၆၈၈ |
| ၂၄၈။ | မျက်နှာကြောမတင်းစေပါနဲ့ | ၆၈၉ |
| ၂၄၉။ | ကောင်းကွက် နှင့်<br>အကြိုက်ကိုကျွေးပါ | ၆၉၁ |
| ၂၅၀။ | မာနနှင့်လူ | ၆၉၂ |
| ၂၅၁။ | သူ့ဆန္ဒကို နိုးဆွပါ | ၆၉၄ |


## အပိုင်း (၂၂)


| | | |
|---|---|---|
| ၂၅၂။ | အပြောင်းအလဲ | ၆၉၆ |
| ၂၅၃။ | အခွင့်အလမ်း | ၆၉၈ |
| ၂၅၄။ | အသွင်အပြင် | ၇၀၀ |
| ၂၅၅။ | ရွေးချယ်မှု | ၇၀၂ |
| ၂၅၆။ | အာဏာ | ၇၈၀ |
| ၂၅၇။ | အမျိုး | ၇၀၄ |

၂၅၈။ မြုံးခြင်းတန်ခိုး ၇၀၆

၂၅၉။ အလိုက်သိပါ နှင့် ၇၀၉
မြင့်မြတ်တဲ့စိတ်

၂၆၀။ ရှိသင့်ရှိထိုက်သည့်စိတ်ထား ၇၁၀

၂၆၁။ အကန့်အသတ်များကို ဖယ်ရှားခြင်း ၇၁၅

၂၆၂။ ရှေ့ငွေ့နေ့ဥစ္စာများ ပြောင်းသွယ်သောဥယျာဉ်မှူး ၇၁၇

၂၆၃။ အကြွေး ၇၁၉

၂၆၄။ ငရဲပြည်နှင့်နတ်ပြည်ထမင်းဝိုင်း နှင့် ၇၂၃
မာစီးဒီးကားပုံပြင်

၂၆၅။ သမီးရည်းစားနှစ်ယောက်ပုံပြင် ၇၂၄


## အပိုင်း (၂၃)


- ပညာယူစရာ အခန်းကဏ္ဍအပိုင်း

၂၆၆။ ထင်မြင်စိတ် ၇၂၇

၂၆၇။ လျှော်ထမ်းသမားနှစ်ယောက် ၇၂၉

၂၆၈။ ငွေကိုပိုက်ဖြင့်သွယ်ယူသော ရေထမ်းသမား ၇၃၀

၂၆၉။ ငတ်ခြင်းသဘော ၇၃၂

၂၇၀။ ကပ်စေးနဲ့အရာရှိနှင့် ကားသမား ၇၃၆

၂၇၁။ ကပ်စေးနဲ့မှဆိုးနှင့် လူရိုင်းပုံပြင် ၇၃၇

၂၇၂။ ဘုရားကယ်ပါပုံပြင် ၇၃၈

၂၇၃။ သားအဖနှစ်ယောက်နဲ့ မြင်းတစ်ကောင်ပုံပြင် ၇၃၉

၂၇၄။ ရေပေါ်လမ်းလျှောက်သော အဖိုးအိုသုံးယောက် ၇၄၀


## အပိုင်း (၂၄)


၂၇၅။ MLM အပေးအယူကြေကဏ္ဍအပိုင်း ၇၄၂

၂၇၆။ ကိုရင်ကို ရေပ်ကျည်ပွေ့ဖြင့်လိုက်တဲ့ပုံပြင် ၇၄၆

၂၇၇။ မြင်းကုန်သည်ကြီးနှင့် ဘုရားရှင် ၇၅၀

၂၇၈။ သာဓုခေါ်ပုံပြင် ၇၅၃

၂၇၉။ ကြွက်ထောင်ချောက် ၇၅၄

၂၈၀။ "မလေးရှားနိုင်ငံတွင် မြန်မာလူမျိုးများ ဘာကြောင့်ရောက်ကြသလဲ" ၇၆၇
၂၈၁။ ကောင်းဖို့ဖြစ်လာတာပါ ၇၇၉
၂၈၂။ တကယ်ပြည့်ဝတဲ့လူဟုတ်မဟုတ် သိပ္ပံနည်းဖြင့်စမ်းသပ်ခြင်း ၇၈၄
၂၈၃။ အားပေးနေတဲ့ အမေ့ရဲ့လက်ခုပ်သံ ၇၈၅
၂၈၄။ ရှုပ်ယှက်ခတ်နေတဲ့ ရွာကလေး (ဂီမ်း) ၇၈၆

## အပိုင်း (၂၅)

၂၈၅။ နိုင်ငံတော်သမ္မတ ဦးသိန်းစိန်၏အတွေးပုတ္တိ ၇၈၇
၂၈၆။ နိုင်ငံတော်သမ္မတကြီး ဦးသိန်းစိန်၏ ငယ်စဉ်ဘဝ ၇၉၀

## အပိုင်း (၂၆)

၂၈၇။ ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း ၇၉၆
၂၈၈။ ကမ္ဘာ့အကော်ဆုံးအမျိုးသမီး(သို့)နိုင်ငံ့ဂုဏ်ဆောင် အမျိုးသမီးတစ်ယောက်၏ သမိုင်းဝင်မိန့်ခွန်းများနှင့် ဒွေးစကားလုံးများ ၈၀၂
၂၈၉။ ရွေးကောက်ပွဲကို ဘယ်လိုဖြတ်သန်းကြမလဲ ၈၀၆
၂၉၀။ အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်ရဲ့ အဓိကရည်မှန်းချက် ၈၀၈
၂၉၁။ အနာဂတ်တိုင်းပြည်ထူထောင်ရေး ၈၁၀
၂၉၂။ အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ် ၈၁၁
၂၉၃။ ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်ပြောပြသည့် ရာမာယဏာမှအဆက် ၈၁၂
၂၉၄။ အမှားအမှန်ကို ပြည်သူက အဆုံးအဖြတ်ပေးလိမ့်မည် ၈၁၃
၂၉၅။ နိုင်ငံရေးဆိုတာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာကိုလုပ်တာ ၈၁၅
၂၉၆။ ဒီမိုကရေစီစနစ်မှာ စည်းကမ်းရှိတယ် ၈၁၉
၂၉၇။ ပြည်သူတွေနဲ့ရှိဖို့လို ၈၄၅
၂၉၈။ နိုင်ငံရေးဟာအန္တရာယ်များတယ် ၈၄၇
၂၉၉။ တာဝန်သိစိတ် တာဝန်ယူရဲတဲ့သတ္တိ ၈၄၈
၃၀၀။ လွတ်လပ်မှုနဲ့လုံခြုံမှု ၈၄၉
၃၀၁။ တစ်တိုင်းပြည်လုံးရဲ့ကံကြမ္မာ ၈၅၀
၃၀၂။ ဒီမိုကရေစီစံနှုန်း+စံထားနဲ့ညီတဲ့အုပ်ချုပ်ရေးစနစ် ၈၅၁
၃၀၃။ ပြည်သူ့ဆိုအပ်ချက်ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့စနစ်ကို အရင်ပြောင်းရမယ် ၈၅၂
၃၀၄။ နိုင်ငံရေးအခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲလာပြီ ၈၅၆

| | | |
|---|---|---|
| ၃၀၅။ | ပြည်သူလူထုက အေးအေးချမ်းချမ်းနဲ့ ကိုယ့်ဆန္ဒဖော်ထုတ်တာပါ | ၈၅၉ |
| ၃၀၆။ | နိုင်ငံ၏ဂုဏ်သိက္ခာသည်ပြည်သူများ၏လုံခြုံမှုနှင့်စိတ်ချမ်းသာမှုအပေါ် မူတည်ကြောင်းဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်ပြောကြား | ၈၆၆ |
| ၃၀၇။ | မြန်မာ့ဒီမိုကရေစီခေါင်းဆောင် ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည် ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် ဥရောပ ၅ နိုင်ငံခရီးစဉ် | ၈၆၇ |
| ၃၀၈။ | ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်၏ အမေရိကန်ခရီးစဉ် (၁)၊ (၂)၊ (၃) | ၈၇၇ |
| ၃၀၉။ | ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းပြောသည့်ခေါင်းဆောင် | ၈၈၄ |
| ၃၁၀။ | မြင့်မြတ်တဲ့အာဇာနည်စိတ်ဓာတ်ကို နိုင်ငံမှာပြန့်ပွားစေချင် | ၈၈၇ |
| ၃၁၁။ | ငါရွှေပါလေစ၊ တရားကနိုင်ပါလေစ နှင့် အရှုံးကို ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိသူ | ၈၉၄ |
| ၃၁၂။ | အများကိုဝန်ချတောင်းပန်တတ်သူ | ၈၉၅ |
| ၃၁၃။ | ကြိုတင်ပဲနဲ့အသာစီးရအောင်မလုပ်ပါ | ၈၉၆ |
| ၃၁၄။ | ဒီမိုကရေစီ နောက်ကြောင်းပြန်မလှည့်စေဖို့ | ၈၉၇ |
| ၃၁၅။ | သစ္စာစောင့်သိရိုသေခြင်း | ၈၉၉ |
| ၃၁၆။ | ပြည်ထောင်စုလွှတ်တော်နာယက၊ အမျိုးသားလွှတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခင်အောင်မြင့်နှင့်တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်း | ၉၀၀ |


## အပိုင်း (၂၇)


| | | |
|---|---|---|
| ၃၁၇။ | အမေရိကန်သမ္မတ အိုဘားမား | ၉၀၆ |
| ၃၁၈။ | အလှမ်းအငွေ့များပေးခဲ့သူ | ၉၀၈ |
| ၃၁၉။ | အိုဘားမားဆိုတာ ဘယ်ကဆင်းသက်လာသလဲ | ၉၀၉ |
| ၃၂၀။ | ကိုလံဘီယာတက္ကသိုလ်မှသည် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်သို့ | ၉၁၀ |
| ၃၂၁။ | ဖခင်နှင့်တစ်ခေါက်တည်းတွေ့ခဲ့သား | ၉၁[illegible] |
| ၃၂၂။ | အိုဘားမားဖခင်ရဲ့ စိတ်ထား | ၉၁၂ |
| ၃၂၃။ | နိုင်ငံရေးလောကထဲသို့ဝင်ရောက်လာ | ၉၁၃ |
| ၃၂၄။ | ရွေးကောက်ပွဲ၏ရလဒ်ကောင်း | ၉၁၅ |
| ၃၂၅။ | သူနိုင်ကိုယ်နိုင် အပြိုင်နွှဲကြမည့်ပွဲ | ၉၁၆ |
| ၃၂၆။ | ဘုန်းကံချင်းယှဉ်သော်လည်း အရေးနိမ့်ခဲ့ရသူက ဟီလာရီကလင်တန် | ၉[illegible] |

၂၁၇။ ဒိုဘားမားရဲ့ အဓိကမူဝါဒများ ၉၁၈
၂၁၈။ ၂၀၀၈-ခုနှစ် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ပထမဦးဆုံးအာဖရိကန္ဓယ်ဖွား သမ္မတဖြစ်လာ ၉၁၉
၂၁၉။ သမ္မတသစ် ဒိုဘားမားရဲ့မိန့်ခွန်း ၉၂၁
၂၂၀။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များက ဒိုဘားမားကို ချီးကျူးဂုဏ်ပြုစကားဆိုကြခြင်း ၉၂၄
၂၂၁။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏(၄၄)ဦးမြောက်သမ္မတ မစ္စတာဘားရက်ဒိုဘားမား၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်း ၉၂၅


## အပိုင်း (၂၈)


၂၂၂။ **Tiens Group** ဥက္ကဋ္ဌ မစ္စတာလီကျင်းယွမ် ၉၂၈
၂၂၃။ မစ္စတာလီကျင်းယွမ်အား ငွေချေးပေးသောသူဌေး ၉၃၂
၂၂၄။ မေတ္တာမိုးထက်မြင့်မားသော မဟာလူသား ၉၄၇
၂၂၅။ စကြာဝဠာကွန်ယက်ဖြင့် ကမ္ဘာကိုစီမံခန့်ခွဲမည့်လူသား ၉၅၆
၂၂၆။ မစ္စတာလီကျင်းယွမ်ရဲ့မိန့်ခွန်း ၉၅၇
၂၂၇။ **No.1** သဘောကြီး ၉၅၉
၂၂၈။ စာရေးသူရဲ့နိဂုံးချုပ်အမှာစာ ၉၆၀
၂၂၉။ နိုင်ငံ့ရတနာ ၉၆၅

## ရတနာထိုက်အောင်ရေးတဲ့စာအုပ်မှ ရတနာထိုက်မယ်

ကျွန်ုပ်ရဲ့ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာများနှင့် ကျွန်ုပ်ဖတ်ရှုရန်အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကိုရေးသားခဲ့ကြကုန်သော စာရေးဆရာများအားလုံးကို ကျွန်ုပ်ရဲ့ဆရာအဖြစ်မှတ်တမ်းတင်လျက် ဦးစွာပထမဂါရဝပြုအပ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်သည်အချိန်တိုင်းမှာ ဘာမှမတတ်သေးတဲ့ သူငယ်တန်းကျောင်းသားကလေးတစ်ယောက်လိုတွေးသမျှ စာအုပ်စာပေများစွာကိုဖတ်ရှုခဲ့ပါတယ်။ ဘယ်စာရေးဆရာကိုတော့ မကြိုက်ဘူး / ကြိုက်တယ်၊ သူကတော့အသစ် / အဟောင်း၊ အသည်းပည့်တ်ခွဲခြားခြင်းမရှိ၊ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးထုတ်နိုင်တာကိုပင်လျှင် များစွာချီးကျူးလေးစားရတော့မှာမိပါတယ်။ စာအုပ်နဲ့မိတ်သက်လို့ ကိုယ်တိုင်ငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ သူတစ်ပါးထံမှလက်ဆောင်ရသည်ဖြစ်စေ၊ စာအုပ်စာပေလှူမိတ်ဆွေဆိုတဲ့အတိုင်း ဘုရားတစ်ဆူလုံးကဲ့သို့တန်ဖိုးထားပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ရှေ့မှာ စာရေးဆရာလို့ပြောပြီးလာရောက်မိတ်ဆက်ယင်ကိုပဲ တက္ကသိုလ်မှပါမောက္ခကြီးတစ်ယောက်နဲ့တွေ့ဆုံရသလိုမျိုး မိမိရဲ့စိတ်မှာလေးစားရတော့မှာမိပါတယ်။ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ရဲ့ အလင်းတန်းဆော်ခါးတစ်ချပ်ဟာ စာရေးဆရာများပင်ဖြစ်ကြပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာထက် စာမူတွေပြုချက်ရေးအောင်ယူလာနိုင်တာကိုက တကယ့်ထူးကောင်းသူအဖြစ် တကယ်လေးစားအသိအမှတ်ပြုပါတယ်။ စာရေးဆရာအသစ်တစ်ယောက် ပေါ်ပေါက်လာပြီဆိုတာနဲ့ ကျွန်ုပ်အတွက်ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်တိုးလာသလိုခံစားရပါတယ်။

လောကကြီးမှာ သင်ယူစရာတွေကတစ်ချိုးတစ်ခု၊ မရိုးနိုင်တဲ့ပညာတွေကလည်း သင်ယူလို့ဆုံးနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ငယ်ရွယ်စဉ်က မူလတန်း၊ အလယ်တန်း၊ အထက်တန်း၊ တက္ကသိုလ်၊ ဘွဲ့လွန်အစရှိသဖြင့် ကျောင်းပညာရပ်တွေကို ဆရာမှီနောက်လက်ဆွဲကမ်းပြီးသင်ယူခဲ့ရပါတယ်။ ကျောင်းပြီးတဲ့အခါကျတော့ အပြင်လောကမှာရေးသားကြတဲ့ စာအုပ်စာပေများ၊ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းအစရှိသဖြင့် စာအုပ်စာပေများစွာကိုရေးသားနေခဲ့ကြတဲ့ စာရေးဆရာတွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်ရဲ့ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမကြီးတွေအဖြစ်သတ်မှတ်ပြီး သူတို့ဆီက သင်ယူလို့မကုန်ဆုံးနိုင်တဲ့ လေးနက်တဲ့ဘဝအသိဉာဏ်တွေကို သင်ယူနေဆဲပါ။ အလေးနက်ဆုံး စကားတစ်ခွန်းကိုပြောရမယ်ဆိုရင် စာရေးဆရာတွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်တို့နိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံ့ရတနာတွေဖြစ်ကြတယ်။ ဒီလိုနိုင်ငံ့ရတနာစာရေးဆရာတွေက ပြည်သူလူထုတွေရဲ့စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ နေထိုင်မှုတွေတတ်မြောက်အောင်၊ နိုင်ငံသားတိုင်းကို နိုင်ငံ့ရတနာထိုက်အောင်သွန် သင်ဆုံးမ၊ လမ်းပြမှုများ အမြဲမပြတ်ပေးနေကြတယ်လို့ ကျွန်ုပ်လေးလေးနက်နက်ခံယူမိပါတယ်။ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက ကျွန်ုပ်တို့မြန်မာပြည်ကစာရေးဆရာအများစုဟာ အလွန်ဆင်းရဲကြပါတယ်။ "တပည့်မရှား၊ ဘယ်ဖြူးမရှိ" ဆိုတာ ကျောင်းဆရာတွေမှမဟုတ်ဘူး၊ စာရေးဆရာတွေလည်းပါပါတယ်။ မြန်မာပြည်မှာ အရမ်းချမ်းသာတဲ့စာရေးဆရာဆိုတာ ကျွန်ုပ်မတွေ့ဘူးပေမယ့် နိုင်ငံတကာမှာတော့ စာရေးဆရာတွေဟာ လူတွေရဲ့လေးစားချစ်ခင်ခြင်းခံရသလို စာပေရေးသားခြင်းဖြင့် တကယ်ကိုချမ်းသာကြွယ်ဝကြပါတယ်။ အဲဒါဘာကြောင့်လဲဆိုတာကို ကျွန်ုပ်လေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ မြန်မာပြည်ကစာရေးဆရာတွေက သူတို့ရဲ့စာမူတွေကိုတန်ဖိုးထားတဲ့လူနည်းသလို တန်ဖိုးမထားပဲပြီးလွယ် စာအုပ်စာမူတစ်ခုလုံးကို တစ်သိန်း၊ နှစ်သိန်း၊ သုံးသိန်းနဲ့အပြတ်ရောင်းလိုက်ရတာမျိုးတွေရှိပါတယ်။

ဒီလိုရောင်းလိုက်တာကလည်း လက်ရှိစားဝတ်နေရေးအဆင်ပြေစေဖို့အတွက် ရောင်းလိုက်တာမျိုးတွေလည်းရှိတယ်။ မိမိဟာနာမည်ကြီးစာရေးဆရာတစ်ဦးဖြစ်ပြန်လည်း ကိုယ်တိုင်ငွေအလုံးအရင်းနဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့မှာ တကယ်တမ်းကျတော့မလွယ်ပြန်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ရေးသားလိုက်တဲ့စာအုပ်ဟာ ဈေးကွက်မှာပေါက်မယ်၊ ရောင်းကောင်းမယ်ဆိုတာသိတယ်။ ဒါပေမယ့် စားဝတ်နေရေးနှင့် လုံလောက်တဲ့အရင်းအနှီးမရှိတာကြောင့် စာအုပ်ရဲ့မူပိုင်ခွင့်တွေအားလုံးကို ထုတ်ဝေသူလက်ထဲ "ဝ" ကွက် အပ်သလိုထိုးအပ်လိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာ စာအုပ်ဆိုင်ရောက်ပြီဆိုရင် နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့စာအုပ်တွေဟာ အရေးအသားနဲ့အနှစ်သာရတွေအရမ်းကောင်းပါလျှက်နဲ့ မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း မကောင်းခြင်း၊ အတွင်းစာရွက်တွေမကောင်းခြင်း၊ စာလုံးခေါင်းတွေကလည်းမကောင်း။ ဒီလိုအရည်အသွေးနိမ့်တဲ့စာအုပ်ကိုဝယ်သွားတဲ့အခါ စာရွက်တစ်မျက်နှာလှန်လိုက်တိုင်းလှန်လိုက်တိုင်းမှာ စာအုပ်မျက်နှာဖုံးနဲ့ စာရွက်တွေဟာ ကော်နဲ့တော့ပေါ်ချုပ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် တစ်ရွက်လှန်တစ်ရွက်ပြုတ် တကယ်စိတ်ပျက်စရာ ကောင်းတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ထုတ်ဝေသူရဲ့သဘောက နာမည်ကြီးတဲ့စာရေးဆရာဖြစ်မယ်ဆိုယင်ရောင်းကောင်းမယ် ဈေးကွက်မှာအရောင်းသွက်မယ်။ အရင်းအနှီးအနည်းဆုံးနဲ့ အမြတ်များများရအောင် အညံ့ဆုံးစာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေလိုက်ကြပါတယ်။ စာပေကိုမြတ်နိုးတဲ့စာချစ်ပရိသတ်တွေ၊ စာအုပ်ကြိုက်သမားတွေဟာ သူတို့ဝယ်လိုက်တဲ့စာအုပ်ကို အမှတ်တရသိမ်းဆည်းထားချင်ကြပေမယ့် အရည်အသွေးမမီတဲ့စာအုပ်မျိုးကိုတော့ ဘယ်လောက်ပဲနာမည်ကြီးကြီး တန်ဖိုးထားသိမ်းထားချင်တဲ့စိတ်အလွန်နည်းသွားကြပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ မြို့ကနေတောကိုလည်းသယ်သွားတဲ့အခါ တောရွာကဆိုင်တွေမှာ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့ စာအုပ်ကောင်းတွေတွေ့ရတတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီစာအုပ်တွေကို သိမ်းသိမ်းစာအုပ်စင်နဲ့တင်ထားတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ တောင်တစ်အုပ်၊ မြောက်တစ်အုပ် တစ်ခါတစ်ရံဆိုရင် လှေခါးထိနပ်ချွတ်တဲ့နေရာမှာ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာရဲ့စာအုပ်ကိုချထားတာမျိုးတွေ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီမြင်ကွင်းဟာ အလွန်ဝမ်းနည်းစရာကောင်းပါတယ်။ လေးနက်တဲ့အသိဉာဏ်တွေ၊ အတွေးအခေါ် အသေးနတွေ နေ့စဉ်အသုံးပြုရမဲ့ပညာပေးတွေရေးထားတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို သိုင်းဝတ္ထုစာအုပ်ကဲ့သို့ ဖတ်ပြီးလွှင့်ပစ်လိုက်တာမျိုးတွေ မဖြစ်စေချင် မရှိစေချင်ပါဘူး။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဆိုတာ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်ကို တန်ဖိုးထားရမယ်။ ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်ကိုမူပိုင်ခွင့် အပြီးအပိုင်ရောင်းချပြီးဆိုရင်လည်း စာအုပ်ရဲ့မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းက ဘယ်လိုလဲ၊ စာရွက်သားအရည်အသွေး(quality) ကဘယ်လိုအနေအထားမျိုးလဲ၊ စာလုံးကဘယ်လိုဖောင့်လဲ စသဖြင့်သတ်မှတ်ချက်တွေ စာချုပ်ထဲမှာထည့်ပြီး အဲဒီအချက်တွေပါဝင်အောင်ချုပ်ဆိုရမှာဖြစ်တယ်။ ဖြစ်နိုင်ယင် ဈေးနှုန်း(ရောင်းဈေး)ကအစ ကိုယ်တိုင်သတ်မှတ်ပေးရမယ်။ စာအုပ်အချောထည်ထွက်လာပြီဆိုရင်လည်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရည်အသွေး (quality) ပြည့်မီမှုရှိ မရှိကိုစစ်ဆေးကြည့်ရမယ်။ ဒီလိုစိတ်ဝင်စားမှုပါမှကောင်းပြီး အရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့စာအုပ်မျိုးဖြစ်မှသာလျှင် ဈေးကွက်မှာတန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်လာမှာပါ။ စာရေးဆရာဆိုတာ စာမူကိုတန်ဖိုးထားရသလို စာဖတ်ပရိသတ်အပေါ်မှာလည်းတန်ဖိုးထားရမယ်။ ကိုယ်ရေးလိုက်တဲ့စာအုပ်ကို စာဖတ်သူပရိသတ်တွေက ဘဝတစ်သက်တာမှတ်တမ်းတစ်ခုအဖြစ် သိမ်းဆည်းထားချင်လောက်အောင် အရည်အသွေးပြည့်မီတဲ့စာအုပ်မျိုးကိုသာလျှင် ထုတ်ဝေသင့်ပါတယ်။

* ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

ကိုယ်ရေးလိုက်တဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပြန်မကြည့်တော့ဘဲ "မျက်နှာလွှဲခဲ့ပစ်" ကျောခိုင်းလိုက်တာမျိုးလုပ်ခြင်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရဲရဲပြတ်ပြတ်ခုန်ကျော်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီနည်းသဘောထားနဲ့ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်ကို တန်ဖိုးမထားတဲ့စာရေးဆရာဟာ ဘယ်တော့မှမရှုံးသေးဘူး။ ဒီစိတ်ပေါက်မှုအကောက်၊ စာမူတွေလွှယ်အိတ်ကြီးကြီး ထဲထည့်ပြီး ထုတ်ဝေသူလိုက်ရှာရတဲ့ဘဝဟာ တကယ်မဖြစ်သင့်တဲ့ကိစ္စပါ။ ကိုယ့်ရဲ့စာအုပ်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က ခေတ်မီတဲ့မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း၊ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး ဖတ်ချင်စဖွယ်ဖြစ်အောင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ်ရေးထုတ်ထားမယ်ဆိုရင် တန်ဖိုးထားတဲ့ထုတ်ဝေသူတွေ အလိုလိုချဉ်းကပ်လာမှာဖြစ်တယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့စာပေဆိုတာ ကိုယ့်ရင်ထဲမှာ တကယ့်ရတနာတစ်ပါးအဖြစ်တန်ဖိုးထိုက်နေမှ (သို့) အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့စာအုပ်အဖြစ်မြင်သိထားနေမှ တကယ့်တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုတန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်လာပြီဆိုရင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့တန်ဖိုးကိုတွေ့နှုန်းသတ်မှတ်လို့ရပြီ။ စာရေးသားပြီဆိုရင်လည်း ရသစာပေ၊ ဆောင်းပါး၊ ကဗျာ၊ လက်ရှိပြဿနာလုံးဟာ တကယ့်လေးနက်တဲ့စာပေမဖြစ်ပေမယ့်ပဲ စာအုပ်ဖြစ်ပြီးရောဆိုတဲ့စိတ်မျိုးနဲ့ ခေါင်းစဉ်တစ်ခုရဲ့အချက်အလက်မပြည့်စုံဘဲ စာအုပ်ရေးထုတ်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ စာရေးဆရာတန်ဖိုးကျပါတယ်(ဝါ) တန်ဖိုးမဲ့ပါတယ်။ တန်ဖိုးမဲ့သွားတဲ့စာရေးဆရာ၊ တန်ဖိုးကျသွားတဲ့စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်သွားပြီဆိုလျှင် နဂိုရှိနေခဲ့သောမူလရဲ့တန်ဖိုးကိုမီအောင်ပင် ပြန်ကောက်ဖို့မလွယ်တော့ပါဘူး။ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးပြီဆိုတာနဲ့ တစ်အုပ်ထိုတစ်အုပ် သိုးမှတ်ဖြစ်ရလောက်အောင်ရေးသားထုတ်ဝေပါ။

စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတယ်ဆိုတာ သူတပါးရဲ့စာအုပ်စာပေကိုမှ ချစ်မြတ်နိုးရုံတင်မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ခေါင်းထဲက လျှပ်တစ်ပြက် အတွေးအခေါ်တစ်ခုပေါ်လာရင်တောင် ကိုယ့်ရဲ့မှတ်စုထဲမှာချရေးထားတဲ့ စာကြောင်းလေးတစ်ကြောင်းကိုပင်လျှင် တကယ်တန်ဖိုးထားရမှာဖြစ်တယ်။ စာရေးဆရာကိုယ်တိုင်က ကိုယ်ရေးတဲ့စာမူကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်တန်ဖိုးထားပြီဆိုလျှင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စာအုပ်ရေးစွက်မှာ အလိုလိုဝင်သွားပါတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ကျွန်ုပ်အတွေ့အကြုံနဲ့ နမူနာတင်ပြပါမယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်က - ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် **"သားသမီးနှင့်မိဘကြားမြစ်ချောင်းရေ"** ဆိုတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးသားပြုစုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ **"နှုတ်ဆက်နေတဲ့အမေ့ရဲ့ လက်ဝဲမြင်ထိုပြန်တွေ့ပါရစေ"** ဆိုတဲ့ခေါင်းစဉ်ပါ ပလာစာရွက်(၃)မျက်နှာခန့် ရှိတဲ့ စာရွက်ကလေး(၃)ရွက်ကို ရုပ်ပြကာတွန်းစာအုပ် အဖြစ်ရေးသားထုတ်ဝေချင်တဲ့ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးက သိန်း(၃၀)နဲ့လာဝယ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်မရောင်းလိုက်ပါဘူး။ အဲဒီစာအုပ်ကြီးတစ်အုပ်လုံးကို သိန်း(၃၀၀)နှင့် ရောင်းဖို့ထပ်မံပြောဆိုချဉ်းကပ်လာပြန်ပါတယ်။ ဒါကိုလည်း ကျွန်ုပ်မရောင်းခဲ့ပါဘူး။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့ **"သားသမီးနှင့် မိဘကြားမြစ်ချောင်းရေ"** စာအုပ်ဟာ တစ်အုပ်ထိုတစ်အုပ်ဆိုသလောက် တန်ဖိုးရှိအောင်ရေးသားထားပါတယ်။ ဝယ်တဲ့ထုတ်ဝေသူကလည်း အကျိုးအမြတ်ကိုမြင်လို့ဝယ်တာပါ။ အကြောင်းနဲ့သက်သက်တော့ ဘယ်သူမှ စာအုပ်ကလေးတစ်အုပ်ကို သိန်း(၃၀၀)ပေးပြီးဝယ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်ကို မရောင်းလိုက်မိတာ ကျွန်ုပ်တကယ်ပဲမှန်သွားပြီ။ တကယ်ပဲကံကောင်းခဲ့ပါတယ်။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့(၅)နှစ်အတွင်းမှာ စာအုပ်အရေအတွက် (၁၀)သိန်းကျော်ရိုက်နှိပ်ခဲ့ပါတယ်။

**"သားသမီးနှင့်မိဘငြိမ်းချမ်းရေးစာအုပ်"**ဟာ သားသမီးနဲ့မိဘရှိတဲ့အိမ်တိုင်းအတွက် လူမျိုးဘာသာ မရွေးတစ်အိမ်တစ်အုပ်ကျ မရှိမဖြစ်ဆောင်ထားရမယ့် စာအုပ်ဖြစ်လို့ပါပဲ။ သားသမီးနဲ့မိဘရှိနေသမျှ အစဉ်အဆက် မွေးဖွားနေသမျှ ကျွန်ုပ်ရဲ့စာအုပ်ဈေးကွက်ကြီးက အမြဲအငနေမယ့်မျက် အမြဲတည်မြဲနိုင်ခဲ့နေမည်သာဖြစ်ပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဟာ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကို ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် ရေးသားထုတ်ဝေနိုင်မယ်ဆိုရင် အဲဒီစာအုပ်ကရတဲ့ အကျိုးရလာဒ်ဟာမှန်းဆလို့မရနိုင်ပါဘူး။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်(၆)လပိုင်းလောက်က ကျွန်ုပ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံ သောကျင်းမြို့ကိုရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာမြို့တစ်မြို့ကိုရောက်ပြီဆိုရင် စိတ်ဝင်စားတဲ့ကားအမျိုးအစားရှိမရှိ ဂရုတစိုက် ရှာဖွေတတ်ပါတယ်။ နောက်တစ်မျိုးကတော့ အဆောက်အဦးလှလှဒီဇိုင်းတွေရင် ဓါတ်ပုံရိုက်ယူထားတတ်ပါတယ်။ ရုပ်ရှင်ကားကောင်းတွေရောက်ရင် အကြိုက်ဆုံးတယ်လိုမှန်းဘာရှိမလဲဆိုပြီး တယ်လီဖုန်းအရောင်းဆိုင်တွေမှာ အချိန် ကြာကြာဖြုန်းလေ့ရှိတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ စာအုပ်ဆိုင်ကောင်းကောင်း မမြင်နိုင်ပါဘူး။ စာအုပ်ဆိုင်ကြီး တွေမှာလည်းပတ်ပြီး တစ်နေကုန်အချိန်ဖြုန်းတတ်ပါတယ်။ ဒီ(၄)ချက်ဟာ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်မြို့ပဲရောက်ရောက် ဦးစွာလုပ်တတ်တဲ့ဝါသနာအကျင့်ပါပဲ။ တရုတ်နိုင်ငံ၊ မလေးရှားနိုင်ငံ၊ စင်ကာပူ၊ ထိုင်း၊ အမေရိကန် အစရှိသဖြင့် နိုင်ငံတိုင်းလိုလိုမှာ ကျွန်ုပ်တွေ့ခဲ့တဲ့စာအုပ်ဆိုင်တွေရဲ့ အပြင်အဆင်ဟာ အလွန်မင်းသန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ပစ္စည်းတွေရောင်းသကဲ့သို့ သေသေချာချာခင်းကျင်းပြသရောင်းချထားတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

စာအုပ်တွေရဲ့မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းတွေကလည်း ရှင်းလင်းပြီးဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် စနစ်တကျချုပ်ထားပါတယ်။ စာအုပ်ဆိုင်တွေမှာ သတိထားကြည့်မိတာက မြန်မာပြည်မှာလို လက်သန်းလုံးလောက်သာအထူရှိတဲ့ စာအုပ်ပါးပါး သေးသေးလေးတွေမရှိပါဘူး။ သူတို့ဆီမှာက စာအုပ်တစ်အုပ်ရဲ့အထူဟာ အနည်းဆုံးလက်နှစ်လုံးလောက်အထိ ထူပါတယ်။ စာအုပ်သေးသေးပါးပါးတွေဆိုတာ မရှိသလောက်ရှားတာကိုတွေ့ရှိရပါတယ်။ နောက်ပြီးဈေးနှုန်းကျတော့ လည်းမြန်မာငွေနဲ့ဆိုရင်(၇၀၀၀)လောက်ဟာ ဈေးအနည်းဆုံးစာအုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ စာအုပ်အတော်များများကတော့ သောင်းကဏန်းအထက်ဈေးရှိတဲ့စာအုပ်တွေပဲများတယ်။ သူတို့နိုင်ငံမှာက စာရေးဆရာတွေဟာ တစ်အုပ်ဆိုတစ်အုပ်ဆို သလောက် မှတ်မှတ်ရရနဲ့အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ရေးကြပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဟာ စာအုပ်တစ်အုပ် ထွက်ပြီဆိုလျှင် ထီပေါက်သလိုမျိုးဝင်ငွေတကယ်ရရှိကြပါတယ်။ စာရေးဆရာဆိုလျှင် လူတိုင်းကလေးစားကြတယ်၊ အထင်ကြီးကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတစ်ယောက်အဖြစ်မြင်ထားတတ်ကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ ဒီလိုပြောရတာလဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်နိုင်ငံခြားရောက်တဲ့အခါမှာ ဘာလုပ်သလဲလို့သူတို့ကမေးကြတယ်။ စာရေးဆရာလုပ်တယ်လို့ပြောတဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့မျက်နှာအနေအထား၊ လေးစားမှုတွေဟာ ချက်ချင်းဆိုသလို အလွန်လေးစားတဲ့ဟန်ပန်အမူအယာမျိုးဖြစ် သွားကြတာကိုသတိထားမိပါတယ်။ နောက်ပြီးနိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် စာရေးဆရာအများစုဟာ လူချမ်းသာစာရင်းမှာဝင် တဲ့အကြောင်း၊ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာဂုဏ်ရှိတဲ့အကြောင်း သူတို့ကပြောပြလို့သိရပါတယ်။ စာရေးဆရာဝမ်းရဲ့ နှလုံးသားအဟာရလို့မြန်မာပြန်တဲ့ "Chicken Soup for the Soul" စာအုပ်ဟာအလွန်ရေပန်းစားခဲ့တဲ့ စာအုပ်ကလေးတစ်အုပ်ပါ ပြောရမယ်ဆိုတော့ လက်တစ်ဝါးစာလောက်ပဲရှိပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်ကို ဆရာတော်ကြီးဘာသာပြန်ဆိုပြီး မြန်မာပြည်မှာ ထုတ်ဝေဖြန့်ချိတဲ့အခါမှာ သိန်း(၁၀၀)လောက် ရခဲ့သလားလို့မေးကြည့်လိုက်ပါ။ မရခဲ့ဘူးလို့ပဲ ဖြေပါလိမ့်မယ်။ ဒီ "Chicken Soup for the Soul" ဆိုတဲ့စာအုပ်ကိုရေးတဲ့မူရင်းစာရေးဆရာဟာ ဒီစာအုပ်ကိုရေးပြီး (၃)နှစ်လောက်အကြာမှာ ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်ကို စာအုပ်မူပိုင်ခွင့်ပါအပြီးရောင်းလိုက်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ရနိုင်မယ်လို့ ထင်ထင်ပါသလဲ? မှန်းဆကြည့်လိုက်ပါ။ တကယ်တော့ ဒီစာအုပ်ဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ(၁၀)သိန်းရရှိခဲ့ပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်အတွက်တော့ ထီပေါက်တာထက်သာလွန်တဲ့ ဆုကြေးအကျိုးခံစားခွင့်ရလာခဲ့ပါပဲ။ နိုင်ငံခြားမှာ စာရေးဆရာတွေချမ်းသာတယ်ဆိုတာက စာအုပ်တစ်အုပ်ဆိုတစ်အုပ် ဆိုစမှတ်ပြုလောက်အောင် အလေးအနက်တန်ဘိုးထားချီးမြှောက်ကြတယ်။ စာဖတ်ပရိသတ် ကလည်း စာအုပ်စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတန်ဘိုးထားကြတယ်။ ကိုယ်ရေးတဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်ကို "မှော်နတ်လွဲခဲယ်" ပြီးလွယ် လွယ်လွှတ်တာမျိုး မပြုလုပ်တတ်ကြပါဘူး။ ဒါကတော့ မြန်မာပြည်ကစာရေးဆရာတွေနဲ့ နိုင်ငံခြားကစာရေးဆရာတွေရဲ့ စာအုပ်စာပေပေါ်မှာ တန်ဘိုးထားမှု၊တန်ဘိုးမထားမှုအပေါ်မှာမူတည်ပြီး ဆင်းရဲချမ်းသာကွာဟချက်ကိုတင်ပြတာပါ။ ကျွန်ုပ်က ငယ်ရွယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက စာအုပ်စာပေကိုချစ်မြတ်နိုးတတ်တဲ့ စာဖတ်ပရိသတ်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဖတ်ခဲ့သမျှစာတွေကိုလည်း မှတ်စုလိုက်ခဲ့တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အတွေးထဲ ဦးနှောက်ထဲကို ဒီအသိပညာတွေ စိမ့်ဝင်သွားအောင် လေ့ကျင့်ခဲ့တယ်။ ယခုမိတ်ဆွေရဲ့လက်ထဲမှာရောက်ရှိနေတဲ့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ စာရေးသူသိတတ်တဲ့အချိန်မှစပြီး ယခုအသက် (၄၀)အရွယ်ရောက်တဲ့အချိန်အထိ သင်ယူမှတ်သားခဲ့သမျှ၊ မြင်ခဲ့ကြားခဲ့သမျှ ဖတ်ရှုခဲ့သမျှ၊ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာ၊ စာရေးဆရာပေါင်းများစွာရဲ့ အတွေးအခေါ်ပေါင်းများစွာကို ကျွန်ုပ်ရဲ့အတွေးအာရုံထဲ၊ ဦးနှောက်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲမှတဆင့် စာအုပ်အဖြစ် (၁၈)နှစ်ကြာအောင်ပြန်လည်ရေးသား ခဲ့ခြင်းသာဖြစ်တယ်။

ရောက်ရှိနေအဖြစ် ကိုးကွက်လိုက်သလိုမျိုး အတွေးခေါ်သစ်များအနေနဲ့ ပြန်လည်မွေးဖွားလာခြင်းပါပဲ။ တနည်းအားဖြင့် ဆရာပေါင်း (၁၀၀၀)တို့ရဲ့အတွေးလို့ပဲပြောလို့ရသလို သိန်းနဲ့ချီတဲ့သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာတွေ ရဲ့အတွေးအခေါ်လို့လည်းပြောလို့ရပါတယ်။ လေးနက်တဲ့အသိဉာဏ်တွေကို ဘဝရဲ့အတွေ့အကြုံထဲကရရှိတယ်လို့ပဲ ပြောမလား။ မိမိနှစ်သက်သလို အမည်ပေးလို့ရပါတယ်။ ကြောဝဋ္ဋာထဲမှာရှိတဲ့ ကျွန်ုပ်-မြင်, ကြား, နံ, စား, ထိ,သိ ကိုရှုမှန်သမျှအားလုံးကို စုပေါင်းပြီးပြန်လည်ရေးသားတင်ပြတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုရင်လည်းမမှားပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာရေးသားတင်ပြထားခဲ့သမျှ အတွေးအခေါ် တွေအားလုံးဟာ ကျွန်ုပ်ဦးနှောက်ထဲကနေ ထွက်ပေါ်လာခဲ့တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကမ္ဘာကျော်စာရေးဆရာတွေ၊ မြန်မာပြည်မှ နာမည်ကြီးစာရေးဆရာတွေရဲ့အတွေးအခေါ်ပေါင်းစုံကို ကိုယ်တိုင်သင်ယူမှတ်သားပြီး (၁၀)တန်းကို ဂုဏ်ထူးနဲ့အောင် သွားတဲ့ကျောင်းသားတစ်ယောက်က နောက်နှစ်(၁၀)တန်းဖြေမဲ့ကျောင်းသားတစ်ယောက်ကို ဂိုက်(Guide) ပြပေး သကဲ့သို့ ကျွန်ုပ်သိတတ်လေ့လာခဲ့သမျှ အတွေးအခေါ်တွေအားလုံးကိုလည်း စာဖတ်သူပရိသတ်အတွက်ပြန်လည် ဂိုက်(Guide)လုပ်ပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်ဖတ်ခဲ့သမျှ၊ သင်ကြားလေ့လာခဲ့သမျှ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာတွေရဲ့ အမည်နာမနှင့် စာအုပ်တွေကလည်း ထောင်ဂဏန်း၊ သောင်းဂဏန်းအထိ ရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် သီးသန့်တင်ပြမပေးတော့ပါဘူး။ အဲဒီအပေါ်မှာလည်း ခွင့်လွှတ်ပေးစေချင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်အတွက် တန်ဘိုးရှိတဲ့အသိပညာ တစ်ခုသင်ကြားပေးတယ်ဆိုရင်ကိုပဲ ကျွန်ုပ်ကဆရာအဖြစ်သတ်မှတ်ထားလို့ပါ။ ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆ၊ ဥပမာပေးပုံပြင်၊ ရေးနည်း၊ ရေးဟန်များထဲတွင် ပြော - - ဒီအကြောင်းအရာကတော့ ငါ့အတွေး ငါ့အရေးနဲ့တူတယ်။ ဤအဖြစ်အပျက်ကတော့ ငါ့ရဲ့အတွေ့အကြုံအဖြစ်အပျက်ပဲ။ ဤအကြောင်းအရာကတော့ ဘယ်စာအုပ်ထဲက အကြောင်းအရာပဲလေဆိုပြီး ဖတ်ရှုရင်းနှင့် သိမြင်ခံစားလာရသည်ရှိသော် ကျွန်ုပ်အနေနဲ့ မဟုတ်ပါဘူးဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဟုတ်ပါတယ်ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဘာတစ်ခုမှုဆန့်ကျင်ဘက်ပြောဆိုခြင်းမရှိ ခေါင်းညိတ်၍သာလက်ခံမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ခံယူချက်ကတော့ ကျွန်ုပ်ရဲ့သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာများ ကျွန်ုပ်ဖတ်ရှုရန်အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကို ရေးသားခဲ့ကြကုန်သော စာရေးဆရာများ၊ ဆရာတော်များနှင့် ကျေးဇူးရှိသူများအားလုံးကို "**No.1 Millionaire Mind**" စာအုပ်ဖြင့်ကျေးဇူးတုံ့ပြန်မှတ်တမ်းတင်မှုပြုကန်တော့အပ်ပါသည်။

★★★★★★★★★

## နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ် မိတ်ဆက်အမှာစာ

No.1 သင်တန်းကျောင်း၏ တန်ဖိုးဖြတ်၍မရသော နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ထွက်ပေါ်လာပါပြီ။ မြန်မာပြည်တွင် တန်ဖိုးအမြင့်ဆုံးနှင့် သင့်ဘဝတလျှောက်လုံးအောင်မြင်မှုအတွက် လက်စွဲထားရမည့်တစ်ပုဂ္ဂိုလ်လမ်းညွှန်စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ဖြစ်ပါသည်။ No. 1 Centre for Morale Encouragement & Social Success မြန်မာပြည်မှာ ပထမဦးဆုံးဖွင့်လှစ်လျက်ရှိသော "No.1 Millionaire Mind" ကျောင်း၏ (Writer) Ashin Eiddhipala ၏ "The Way to Victory & Sociology Course" စာအုပ်ဟာ ကမ္ဘာကျော်စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးပို့ချချက်များ၊ နိုင်ငံတကာစိတ်ပညာရပ်များ၊ နိုင်ငံတကာလူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကိုအခြေခံပြီး မြန်မာလူငန်းမှုစရိုက်နှင့်ကိုက်ညီသော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို ရေးသားဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ နိုင်ငံပေါင်းများစွာရဲ့အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာကို (Sociology) လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်က ထိန်းထားပေးသည့်အတွက်ကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်တွင် လူမှုဆက်ဆံရေးသည်မရှိမဖြစ်အသုံးပြုလို့မရသော အရေးကြီးသည့်ပညာရပ်လည်းဖြစ်သည်။ ဒါကြောင့် နည်းမှန်လမ်းမှန်အောင်မြင်မှုရဖို့ အမြဲအခိုင်အမာကြိုးစားနေကြတဲ့ဒီခေတ်ကြီးမှာ သင်ကိုယ်တိုင်ခေါင်းဆောင်ပြီး သင်နှင့်တကွမိသားစုပါအောင်မြင်ကြွယ်ဝတဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်လိုသူများ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ စာအုပ်ကိုဘာကြောင့် သင်ကိုယ်တိုင်ချက်ချင်းဖတ်သင့်ပါသလဲ။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်သည် တိုင်းပြည်အတွက် လူတော်လူကောင်းများစွာမွေးထုတ်ပေးနိုင်မယ့် နိုင်ငံ့ရတနာစာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ဖြစ်ပါသည်။ ယခုစာအုပ်အတွက် မှန်သောင်းကျော်ရောင်းချခဲ့ပြီး စာမျက်နှာ(၆၅၀)ကျော်ပါရှိခဲ့သော 'No.1' စာအုပ်မှ လိုအပ်သည်များကိုထုတ်နုတ်ပြီး စာမျက်နှာ(၁၀၅၅)၊ အပိုင်း(၂၇)ပိုင်း၊ ခေါင်းစဉ်(၃၃၈)ခုပါရှိသည့် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်အဖြစ်အသည်ပြောင်းလဲ၍ ပြင်ဆင်မွမ်းမံထုတ်ဝေလိုက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ 'Sociology' "လူမှုဆက်ဆံရေးစွယ်စုံကျမ်းကြီး" လို့ခေါ်ဆိုလို့ရပါလိမ့်မည်။ ရပ်နေပါဖြစ်ဖြစ်လှုပ်ရှားဖြစ်ဖြစ် လောကုတ္တရာသီးသန့်/လောကီသီးသန့်ချည်းနေလို့မရနိုင်ပါဘူး။ သင်တစ်ယောက်တည်းတစ်ပင်တည်းအောက်မှာနေရပ်တောင်မှ အနည်းဆုံးလူတစ်ယောက်လောက်နဲ့တော့ပြောဆိုဆက်ဆံကြရဦးမည်။ လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်ခြင်းမှတစ်ခြောက်ရပ်လည်း လောကီလူတွေနဲ့ဆက်ဆံဖို့ အင်မတန်သင့်ပါသည်။ လောကီလူတွေနဲ့ဆက်ဆံမှုရှိ ကင်းမြင့်နေမည်ဆိုလျှင်လည်း လောကုတ္တရာအလုပ်တွေမှာတိုးတက်မှုမရှိနိုင်သလို လောကီလူသားတွေရဲ့ကောင်းကျိုးချမ်းသာကိုလည်း ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်စွမ်း (အားသာမှုမြှင့်နိုင်စွမ်း)ရှိတော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ လောကုတ္တရာဆက်ဆက်လိုက်စားနေကြတဲ့ ရဟန်းရှင်လူအားလုံးသိသင့်သလို လောကီဆက်ဆက်ဖြစ်ပွားနေကြတဲ့ လောကီလူသားတွေအတွက်လည်းများစွာအကျိုးရှိစေမှာဖြစ်ပါသည်။ လူရယ်လို့ဖြစ်လာရင်လောကီ/လောကုတ္တရာ နှစ်ခုလုံးကိုတွဲပြီး ညှိနှိုင်းပေးသည်ထားမှ ရောက်ရာအရပ်မှာ အမြဲကောင်းအောင်နေလို့ရပါသည်။ အမြဲလှပတင့်တယ်နေနိုင်မှ လူကြည်ညို နတ်ကြည်ညိုမှုကိုရရှိမည်။ ဒီပညာကိုရဖို့ ချောမောသော ပြင့်မြင့်မှာဖြစ်သည်။

မရှိတာထက်မသိတာခက်ဆိုတာမျိုး မဖြစ်ရလေအောင် ရဟန်းရှင်လူအားလုံး သိသင့်သိထိုက်သည်များကို လေ့လာမှတ်သားကြရမှာပဲဖြစ်သည်။ လူရယ်လို့ဖြစ်လာပြီဆိုတာနဲ့ ဘယ်သူမှပြည့်စုံကုံလုံကြွယ်ဝတဲ့သူဆိုတာ မရှိနိုင်သေးပါဘူး။ စာသင်နေတဲ့ကိုရင်မှာ သူလိုချင်တဲ့စာအုပ်ရှိမှာပဲ၊ တရားအားထုတ်နေတဲ့ရဟန်းမှာလည်း သူနေချင်တဲ့ကျောင်းသင်္ခန်းကောင်းကောင်းလေးတော့မျှော်လင့်နေတတ်ကြမှာပါပဲ။ ပစ္စည်းတွေလိုချင်တယ်ဆိုတာ လောကီကိုအာရုံပြုနေတာပါပဲ။ ဒီလိုလောကတွင်းမှာနေထိုင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာတောင် လောကီလူသားတွေနဲ့ကင်းပြီးတော့ နေလို့မရဘူးဆိုတာကိုပြောချင်တာပါ။ လူ့ဘဝဆိုတာက ဘဝတက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုပါပဲ။ သင်ယူမှတ်သားစရာတွေ ကလည်းမကုန်ခန်းနိုင်ပါဘူး။ စာပေကျမ်းဂန်ဘယ်လောက်ပဲကုန်စင်အောင်သိတတ်သင်ထားတယ် ဆိုသော်လည်းပဲ ကိုယ်တတ်သိစရာတွေကတော့ ကုန်မကုန်ဆိုတာကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်နှင့်မှတ်ကျောက် တိုက်ကြည့်ပါလို့လမ်းညွှန်ချင်ပါသည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်က သင်ကိုယ်တိုင်မသိရှိ ထားတဲ့အရာတွေ လောကီကောင်းကျိုးများသောတွေကို ထပ်မံဖြည့်စွက်မှမ်းမံသင်ကြားပေးဦးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် လောကမှာသင်သိရှိမှတ်သားစရာအသိမျိုးရှိလျှင် ထိုအသိမျိုးမှလေးမျိုးကိုသာတတ်မြောက်ဦးမှာဖြစ်ပြီး မြောက်မျိုး ကိုတော့သိရှိနိုင်လိမ့်ဦးမည်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သင့်အတွက်လိုအပ်နေတဲ့မြောက်မျိုးကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှ ထပ်မံဖြည့်စွက်သင်ကြားပေးလိမ့်ဦးမည်ဆိုတာကို သင်တွေ့ရှိရပါလိမ့်ဦးမည်။

သင့်အနေနဲ့ စာပေကျမ်းဂန်နှင့်ဗဟုသုတဘယ်လောက်ပဲပြည့်စုံနေပါစေ သင်မပြည့်စုံတဲ့ မသိရှိ မသင် ယူရသေးတဲ့၊ နက်နဲတဲ့အသိပညာ၊ စိတ်ပညာရပ်ပေါင်းများစွာကို "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကသင်ပြလမ်းညွှန်ပေးပါလိမ့်မည်။ "လောကီစီးပွားကျမ်းစာအုပ်" လို့ပင်ဆိုရပါလိမ့်မည်။ (၁) မြတ်ဗုဒ္ဓ၏ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ၊ (၁က)ဗြာဟ်္မဏ လာသုတ်နှင့်သိဂါလောဝါဒသုတ်။ (၂) နိုင်ငံ့ရာဇဝင်နာထိုက်တဲ့လူ(လူသားအရင်း အမြစ်)။ (၃)ရဟန်းတော်များနှင့်ပညာရှိများ၏ အဆုံးအမများ၊ အဆိုအမိန့်များ (လောကနီတိပြည့်သူ့နီတိ)။ (၄) မျှတစ်၊ ဆိုတတ်၊ ပေါင်းသင်းတတ်သောလူမှုဆက်ဆံရေးပညာ။ (၅) ခါးအောက်တစ်ပိုင်းမရှိသောကမ္ဘာကျော် စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးဆရာကြီး John Coutis။ (၆) လူရှေ့သူရှေ့စင်ပေါ်စကားပြောခြင်းအတတ်ပညာ။ (၇) Super Market အရောင်းဆိုင်များမှ ဥစ္စာစောင့်တစ္ဆေ သရဲ ဘီလူးမများအကြောင်း။ (၈) စားသောက်မှု ဆိုင်ရာအခန်းကဏ္ဍအပိုင်း * အလုပ်ရှင်နှင့်အလုပ်သမားဆက်ဆံရေး။ (၉) ခေါင်းဆောင်မှုနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာ Management ။ (၁၀) ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား(၇)ချက်(သိမ်မွေ့၊ ပွင့်လင်း၊ ခြင်္သေ့၊ လိမ် လည်မှု၊ အိုးထိန်းသည်၊ သိုးထိန်းသမား)။ (၁၁) မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်နှင့်ဝန်ထမ်းကောင်းတစ် ယောက်ကိုရွေးချယ်ခြင်း။ (၁၂) အလုပ်ရှင်နှင့်အဘယ်ပြောညှိဝန်ထမ်းများ၊ ဝန်ထမ်းနှင့်အဘယ်ပြောညှိအလုပ်ရှင်များ အတွက်လမ်းညွှန်ချက်များ။ (၁၃) စိတ်ကူးယဉ်အိမ်မက်များကို အလျှော့လျှော့အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း။ (၁၄) လူရဲ့စိတ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်း * အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်းများ။ (၁၅) အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ (မာစီကြီးပင်သား ယော်ဆီးနှင့်ဇနီး)။ (၁၆) ငါးသာသစ် ငါ့ဘုရင် * အမှုကိုအနိုင်ပြန်ယူခြင်း။ ၂၉။ အခေါင်းမြင်မှုမျက်ရည်မကျနဲ့ (ငွေ[illegible]သားကောင်)။ (၁၇) မိလ္လိန္ဒာသူဌေး * မိလ္လိန္ဒာစိတ်ရှိသူ၏လုပ်ဆောင်ချက်များ။

၁၈။ ထိတ်ရိုက်ထိတ်သင်မလိုတဲ့ ဗီယသိဒ္ဓိ နေ့သိဒ္ဓိပေါက်ခြင်း။ (၁၉) ဆက်ဆံရန်ခက်ခဲသူများကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းများ။ (၂၀) အရှုံးထဲမှအမြတ်ထွက်ခဲ့ကြတဲ့ ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ လမ်းညွှန်ချက်များ။ (၂၁) ဂျက်ကီချန်း၊ ဘရုစ်လီနှင့် ဒွိုန်မမ်း သားအကြောင်း။ (၂၂) အိတ်နှင့်ခြေသုံးပြီး* ကြွက်ထောင်ချောက်။ (၂၃) ဝန်ထမ်းများကိုအင်တာဗျူးခြင်း နှင့်အလုပ်ခန့်အပ်ခြင်း ဝန်ထမ်းများလျှော့ချခြင်းနှင့်ရပ်ဆိုင်းလိုက်ခြင်း။ (၂၄) ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာနှင့် ရောင်းချမှုဆိုင်ရာအတတ်ပညာ။ (၂၅) (၇၀)နှစ်ကြာသက်တမ်းရှည်သော (**Eagle Story**)။ (၂၆) လူ၏ခန္ဓာကိုယ်ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာလိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းချက်များနှင့် ရှောင်ရန်ဆောင်ရန်များ။ (၂၇) လူတိုင်းဖြစ်နေတဲ့နိမ့်ဆိုးသောကကိုကာကွယ်ခြင်း။ (၂၈) ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းပြောသည့် "ခေါင်းဆောင်ကောင်း"။ (၂၉) ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်၏ "အဘွားမှတ်"။ (၃၀) ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံးနိုင်ငံ့ခေါင်းဆောင်အမျိုးသမီးတစ်ယောက်၏ နိုင်ငံရေးအတွေးအခေါ်နှင့်စကားလုံးများ။ (၃၁) ကမ္ဘာကြီးကိုလှုပ်ရှားပြောင်းလဲစေခဲ့သူ အမေရိကန်သမ္မတဘားရက် အိုဘားမား။ (၃၂) ကမ္ဘာ့ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး **Warren Buffet** အကြောင်း။ (၃၃) **Millionaire Mind & Think Big** ။ (၃၄) ဘယ်လူနဲ့မဆိုရေးကြီးခြင်းဆက်သွယ်နိုင်တဲ့နည်းပညာ စသည့်ခေါင်းစဉ်ကောင်းများအပြင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အားလုံးအတွက် အခက်အခဲပြဿနာအားလုံးကို ဖြေဆောင့်ရှိုးရုံ လမ်းညွှန်ပေးနိုင်သည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလှုပ်ရှားမှုအတတ်ပညာပေး ဥပမာပုံပြင်ပေါင်း (၂၀၀)ကျော်ပါရှိသည့် စာအုပ်ကောင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကြောင့်ကျွန်တော့်ရဲ့အမည်ကို **"Golden Key To Success"** အောင်မြင်ခြင်းတံခါးကိုဖွင့်မယ့် "**ရွှေသော့**" လို့ခေါ်ဝေါ်လိုက်ရသလိုသန်းကြွယ်သူဌေးပေါင်းများစွာမွေးထုတ်ပေးမယ့် စာအုပ်လည်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ်ဟူ၍လည်းခေါ်ဝေါ်လို့ရပါသည်။ ယနေ့ခေတ်ထိပ်တန်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းများက ဦးညွှတ်အရိုအသေပေးရမည့် တိုင်းပြုပြည်ပြု **"စီးပွားရေးဘုရင်"** စာအုပ်ဟူ၍လည်းခေါ်ဝေါ်လို့ရနိုင်ပါသည်။ **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ်ကိုမရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များကတော့ စာသင်ကြားပေးနေကြတဲ့ဆရာတော်များအပါအဝင် စာရေးဆရာများ၊ ကျောင်းဆရာ/မများ၊ ပြည်သူ့ဆွေးနွေးသင်တန်းနည်းပြဆရာ/မများ၊ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်ကြီးများ၊ အသင်းအဖွဲ့ဆိုင်ရာအရာရှိကြီးများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ ၊ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းပြုနေကြသူများ၊ တကယ်ကိုကြီးပွားအောင်မြင်လိုသူတိုင်းအတွက်မရှိမဖြစ် တကယ့်ကိုလိုအပ်တဲ့စာအုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရဲရဲအာမခံပါသည်။ ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိတဲ့ လူတိုင်းအတွက်တကယ့်ကိုလိုအပ်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်လို့ရဲရဲပြောချင်ပါတယ်။ မိမိရဲ့ဆရာသမားများနှင့် သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေကောင်းများကို **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ် လက်ဆောင်ပေးခြင်းဖြင့် လက်ဆောင်ရရှိသူအားလုံးက သင့်ကိုတစ်သက်မမေ့တော့မည်မဟုတ်ပါ။ ထာဝရကျေးဇူး တင်နေမှာပါ။

*

ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ စကားလုံးစာကြောင်းစာပိုဒ်တွေအားလုံးဟာ လူမျိုးဘာသာမရွေးလူတိုင်းနေ့စဉ်အသုံးပြုနေရမယ့် လက်တွေ့ဘဝသင်ခန်းစာများဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မင်းဘဝတလျှောက်လုံးအတွက်အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာကို လက်တွေ့သိရှိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ သင့်ဘဝရဲ့ကျန်ရှိနေသေးတဲ့ အချိန်ကာလအတွက် **Action Plan** တစ်ခုကိုဖန်တီးနိုင်အောင်ကူညီပါလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက်ဘဝသစ်တစ်ခုထူထောင်ဖို့အခြေခံအုတ်မြစ် (Foundation)တစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်သွားမှာပါ။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲကနည်းလမ်းတွေဟာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့အမြဲတမ်း မှန်ကန်နေတဲ့ သဘောတရားတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီနည်းလမ်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေနေမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ အဖွဲ့အစည်းမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် နောက်ဆုံးတစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက်ကိုအသုံးပြုလို့ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီနှင့်ဌာနဆိုင်ရာအဖွဲ့စည်းကြီးများရဲ့ စာအုပ်စင်တိုင်းတွင်ထားရှိခြင်းဖြင့် မိမိအဖွဲ့အစည်းတွင်းရှိလူများအတွက်စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး (Motivation) တစ်ရပ်ဖန်တီးပေးတာနဲ့အတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ညတာအပန်းဖြေစေဖို့ ဇာတ်ရှိုးလက်မှတ်တစ်စောင်ကို ငွေ(၃၀၀၀ကျပ်)သုံးစွဲနေတဲ့ခေတ်ကြီးမှာ တစ်ဘဝစာလုံးငွေကြေးအတွက် စိတ်ဖိစီးမှုကင်းဝေးပြီးပျော်ရွှင်စွယ်ဘဝတစ်ခုပိုင်ဆိုင်ဖို့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကို(၂၀၀၀ကျပ်)ပေးရလို့စျေးကြီးတယ်ဆိုပြီး သံသယမဖြစ်ပါနဲ့။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာသင့်ဘဝအတွက် အကောင်းဆုံးသောလမ်းကို ရွေးချယ်ပေးမှာဖြစ်တဲ့အတွက် တစ်သက်သာစိတ်ချမ်းသာမှုများကိုရရှိစေမှာပဲဖြစ်သည်။ စာရေးသူဟာ(၁၈)နှစ်တိုင်တိုင်အချိန်နှင့်ငွေကြေးမြောက်များစွာအကုန်ကျခံပြီး ၊ နိုင်ငံတကာရဲ့စီးပွားရေးဘုရင်များနှင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးများ၏ စာအုပ်စာပေများစွာကိုဘာသာပြန်ဖတ်ရှုပြီး ယနေ့ခေတ်နှင့်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်မည့် (လက်တွေ့သုံးပြီး တကယ်အကျိုးရှိပြီးထိရောက်တဲ့) စိတ်ပညာပေါင်းများစွာနှင့်ပေါင်းစပ်၍ ရေးသားပြုစုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အပြိုင်အဆိုင်တိုးတက်နေတဲ့ ဒီခေတ်ကြီးထဲမှာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမကျွမ်းကျင်လျှင် နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့လိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခေါင်းဆောင်များအတွက် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာလူတိုင်းအတွက်"ဓနဥစ္စာဘဏ္ဍာတိုက်နှင့်တူပါတယ်။ "**ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ မွေးဖွားလာတာ မင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားရင် အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ**" သင့်ကိုအောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လမ်းပြပေးသွားမည့် "**လမ်းပြကြယ်**"(Guide Book)လည်းဖြစ်ပါသည်။ စာအုပ်(၁၀၀၀)ဖတ်တာထက်သာလွန်တဲ့ အသိပညာရပ်များစွာကိုရရှိမှာဖြစ်သည်။ ဝန်ထမ်းများနှင့်အဆင်မပြေသည့်လုပ်ငန်းရှင်များ ၊ လုပ်ငန်းရှင်နှင့်အဆင်မပြေသည့်ဝန်ထမ်းများ ၊ မိဘနှင့်အဆင်မပြေသည့် သားသမီးများ ၊ သားသမီးနှင့်အဆင်မပြေသည့်မိဘများ။ ငွေရှိပြီးဘာလုပ်ရမှန်းမသိသောလုပ်ငန်းရှင်များ ၊ ဌာနဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများ ၊ အလုပ်ရှင်နှင့်အလုပ်သမားအဆင်မပြေမှုများ ၊ ငွေမရှိ ၊ အလုပ်အကိုင်မရှိ ၊ ဘာလုပ်ရမှန်းမသိတဲ့ လူပျိုလပ်များ။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသား/ကျောင်းသူများ။ နိုင်ငံခြားသွားမည့်သူများအတွက် အကျိုးရှိစေမည့်စာအုပ်ကောင်းဖြစ်ပါသည်။ စာအုပ်ဖတ်ရှုပြီးသည့်အခါ ရရှိလာမည့်အကျိုးရလဒ်များကတော့ စိတ်ဓာတ်ကျနေသူများ စိတ်ဓာတ်အားမြှင့်တက်လာမည်။ အလုပ်အခက်ကြောင့်စိတ်ဖိစီးသူများ စိတ်လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်မှုရလာမည်။

☆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

သင့်ရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ သင့်ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကိုတောက်ပြောင်မာလာလိမ့်မည်၊ တခုပ်တော်ချိုးသည့်အခါ ကိုယ့်ကိုယ်ကို တန်ဖိုးထားတတ်သလို သူတစ်ပါးကိုလည်းတန်ဖိုးထားတတ်လာမည်။ သင့်ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အပြုအမူ အနေအထိုင် အပြောအဆို စသောက်ပုံမှအစ ညွှန်ပြပေးထားတဲ့တခုပ်လည်းဖြစ်ပါတယ်၊ တိုင်းပြည်နိုင်ငံ တိုးတက်ဖို့ဆိုတာ လူတစ်ယောက်ချင်းရဲ့တန်ဖိုးရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ချင်းအလိုက် တန်ဖိုးတက် အောင်ညွှန်ပြပေးထားပါတယ်။မြန်မာနိုင်ငံဟာ ရေခံမြေခံအလွန်ကောင်းတဲ့နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် မြန်မာလူမျိုးတို့ရဲ့စိတ်ထားဟာ နည်းသိမ်မှုမှအရင်းခံအပြည့်ရှိတယ်။ ဒီစိတ်ထားကိုအခြေခံပြီး တိုးတက်အောင်လုပ် လို့ရပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့မြေအမျိုးအစားဟာ ဘယ်နိုင်ငံရဲ့မြေအမျိုးအစားနဲ့မှမတူဘူး။ "ဝီစီတကြိမ်နှုန်းလိုက်တဲ့ သစ်စေ့တစ်စေ့တောင်မှ အပင်ကြီးဖြစ်ပေါက်လာနိုင်တဲ့ မြေခံအမျိုးအစားဖြစ်တယ်"။ ဒီလိုအင်အားကြီးမားတဲ့မြေခံ ကောင်းမှာရပ်တည်နေကြတဲ့ နိုင်ငံသူနိုင်ငံသားတွေဟာ ကမ္ဘာမှာအင်အား ကြီးမားပြီးတန်ဖိုးရှိတဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်မလာနိုင်ဘူးလို့တယ်သူပြောနိုင်မလဲ။ ဒါကြောင့်အောင်မြင်ကြွယ်ဝလိုတဲ့ ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်လိုသူများဟာ " No.1 Millionaire Mind" တခုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သစ်စေ့ကြဲချလိုက်တဲ့သစ်စေ့ဟာ အသစ်တစ်ပန်ပြန် ပေါက်လာသလို သင့်ရဲ့အနာဂါတ်မှာချမ်းသာကြွယ်ဝပြီး အင်အားကြီးမားတဲ့ဘဝတစ်ခုကိုရရှိပိုင်ဆိုင်တဲ့ လူတစ် ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် " No.1 Millionaire Mind" တခုပ်ကကြီးမားတဲ့အထောက်အပံ့ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

" No.1 Millionaire Mind" တခုပ်ဖတ်ရှုခြင်းအားဖြင့် " No.1 Millionaire Mind" ရဲ့ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ " No.1 " ရဲ့ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူဆိုတာဘယ်လိုလူမျိုးလဲ? (၁) ကျန်းမာရေးကောင်းရမယ်။ (၂) ဥစ္စာဓနပေါများကြွယ်ဝရမယ်။ (၃) ကိုယ့်ရဲ့မိသားစုဆွေမျိုးကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၄) ကိုယ့်ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၅) ကိုယ့်ရဲ့ဘာသာသာသနာကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၆)ကိုယ့်ရဲ့မွေးရပ်မြေကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ (၇)လွှမ်းလမ်းရှာရရှိတဲ့ငွေကြေးကို အနှောင်အဖွဲ့ကင်းကင်းနှင့် လှူဒါန်းမှုလုပ်နိုင်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ ဒီအချက်တွေပြည့်စုံမှသာတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူဘဝကို ရရှိပိုင်ဆိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ " No.1 " ရဲ့ဆောင်ပုဒ်ရှိတယ်။ "လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်" " No.1 " ကအချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင်ကူညီသွားမယ်။ နိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် "အောက်ဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်သင်တန်းကျောင်း"၊ မြန်မာပြည်မှာတော့ " No.1 " စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေး သင်တန်းကျောင်း" ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝမှာအောင်မြင်မှုတွေမရှိသေးဘူးဆိုရင် " No.1 " သင်တန်းကျောင်းနဲ့ " No.1 Millionaire Mind" တခုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သင်ဟာဝှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာဖြစ်တယ်။ ငါဟာရေမြှော်အဆင့်မှာပဲ ကျေနပ်နေမယ်ဆိုရင် မဟာသမုဒ္ဒရာထဲကို ဘယ်တော့မှ မရောက်နိုင်ဘူး။ မင်းဟာလည်းထမင်းစားရရင်တော်ပြီဆိုပြီး အဲဒီလောက်ပဲစိတ်ကူးယဉ်တားမယ်ဆိုရင် ထမင်းမငတ်အောင်မနည်းကြိုးစားရလိမ့်မယ်။ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့မွေးဖွားလာတာ မင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ဆင်း ဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားရင် အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ။

*

ဒီနေ့ကစပြီး သင့်ကိုယ်သင်အရှင်သခင်စိတ်မွေးနိုင်ဖို့အတွက် " No.1 " စာအုပ်ကိုချက်ချင်းဖတ်ပါ။ သင့်ရဲ့သားသမီးရတနာများကိုလည်း နိုင်ငံ့ရတနာများဖြစ်စေဖို့အတွက် "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကလေးကိုပြပြပြီးပေးပါလိမ့်မယ်။ " No.1 " သင်တန်းကျောင်းကိုတက်နိုင်ပါက ၉၅% သင့်ဘဝအတွက် အောင်မြင်မှုများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်ဆိုတာကိုလည်းရဲရဲကြီးအာမခံပါတယ်။ " No.1 " စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုခြင်းအားဖြင့် လူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး စာအုပ်စာပေများစွာဖတ်ရှုခဲ့တဲ့ စာအလွန်ဖတ်တဲ့လူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ အတွေးအခေါ် အသိအညာဏ်ဗဟုသုတပြောင်းလဲမှုများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်။ "No.1 Millionaire Mind"စာအုပ်ကိုစာရေးသူဟာ (၁၈)နှစ်တိုင်တိုင် စာအုပ်ပေါင်းထောင်ပေါင်းများစွာကိုဖတ်ရှုပြီး စာအုပ်ပေါင်းထောင်ပေါင်းများစွာကိုအချိန်ကုန် ငွေကုန် လေ့လာဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုလဲ **ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ** တစ်ယောက်အဖြစ်မြင်လာမိပါတယ်။ နိုင်ငံတကာရဲ့ စာအုပ်စာပေပေါင်းများစွာကိုလည်းဝယ်ယူပြီး အင်္ဂလိပ်/တရုတ်လိုမှ တဆင့် မြန်မာဘာသာပြန်ကာဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ ဘာသာပြန်ခကိုစာအုပ်တစ်အုပ်လျှင် ၁၀-သိန်း မှ ၁၈-သိန်း အထိအကုန်အကျခံကာဘာသာပြန်ဖတ်ရှုခဲ့ရပါသည်။ သည်လိုအကုန်အကျများစွာခံခဲ့ရသော်လည်း တချို့ စာအုပ်တွေဆို စာအုပ်တစ်အုပ်လုံးအသုံးမတည့်တာမျိုးတွေရှိသလို တချို့စာအုပ်တွေဆိုစာအုပ်တစ်အုပ်လုံးမှ A4 စာရွက် (၁၀/၁၅)ရွက်ခန့်သာရရှိခဲ့ပါသည်။

စာအုပ်တွင်ပါဝင်သည့် အကြောင်းအရာတွေဟာ မြန်မာလူနေမှုစရိုက်နှင့် ယဉ်ကျေးမှုအသုံးအနှုန်းများ ကိုက်ညီမှုရှိသောလျှင်အသုံးပြုလို့ရပါသည်။ ဒီလိုငွေသိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံပြီးရေးသားပြုစုခဲ့တဲ့စာအုပ်ဟာ စာရှုသူ့ရဲ့လက်ထဲကို (ကျပ် ၂၅၀၀၀)နဲ့ရောက်ရှိလာတယ်။ ပိုင်ဆိုင်လာတယ်ဆိုတာတကယ့်ကိုတန်ပါတယ်။ အများမြင် မှာကျတော့ (ကျပ် ၂၅၀၀၀)ဆိုတာ ဈေးကြီးလွန်းတယ်လို့ မြင်ကောင်းမြင်ပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ဟာ (ကျပ် ၂၅၀၀၀) တကယ်ပဲတန်မတန်ဆိုတာ စာအုပ်ကိုအစအဆုံးဖတ်ရှုကြည့်ပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုပြီးသည့်အခါကျမှ (၂)သိန်းခွဲလည်းတန်ပါတယ်လို့ ကိုယ်တိုင်သိရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။ " No.1 " စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ပညာတွေဟာ ဘယ်သောအခါမှဖိုဟောင်းခြင်းမရှိသလို တသက်လုံးသုံးလို့မကုန်ဆုံးနိုင်တဲ့ စာပေရတနာအစစ်တွေဆိုတာကိုလည်းသိမြင်လာပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်းဟာ ရတနာသိုက်ကိုပိုင်ဆိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ **"တိုင်းပြည်ကြီးပွားရေးစာအုပ်တစ်စောင်"** ဟုပင်ဆိုသင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဒီစာအုပ်ပါပညာရပ်တွေကို တဖက်ကမ်းခတ်လေ့လာသင်ယူဖတ်ရှုပြီး ရေးသားခဲ့ရသလဲဆိုရင် မြန်မာနိုင်ငံသူနိုင်ငံသားတွေရဲ့ ကောင်းကျိုးချမ်းသာကိုမြင်ချင်လွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် လောကီလူသားတွေမလေ့လာနိုင်သေးတဲ့ [illegible] ၊ မသင်ယူနိုင်တဲ့ပညာရပ်တွေကို အပင်ပန်းခံအသေခံခဲ့ပြီး စီးပွားရေးပါရဂူပြောက်တဲ့ ကျမ်းစာအုပ်ဖြစ်အောင် ရေးသားပြုစုခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှရေးသားတင်ပြထားသမျှပညာရပ်တွေဟာ လောကီစီးပွားရေးတွင် ထိပ်တန်းပါရဂူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး တောင်မှ ခွာ[illegible]အောင်မရလောက်အောင် နက်ရှိုင်းလွန်းတဲ့စီးပွားရေးစိတ်ပညာရပ်တွေဆိုတာကို သိရှိခံစားကြရပါလိမ့်မည်။ တနည်းအားဖြင့် " **စီးပွားရေးဘုရင်** " အဖြစ်ပင်တင်ပြောက်လို့ရတဲ့စာအုပ်ပါပဲ။

မိတ်ဆွေရဲ့လူ့လောကအသိုင်းဝိုင်း စီးပွားရေးနယ်ပယ်၊ လူမှုရေးနယ်ပယ်၊ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်၊ အိမ်ထောင်ရေး အချစ်ရေးနယ်ပယ် အသီးသီးမှာနေ့စဉ်ဖြစ်ပေါ်နေကြတဲ့ အဆင်ပြေမှု/မပြေမှု ၊ ကောင်းတာ/ဆိုးတာ ပြဿနာ မှန်သမျှဟာ "No.1 Millionaire Mind" တအုပ်ထဲမှစည်းကမ်းချက်တွေနဲ့ ဥပဒေသတွေကိုလိုက်နာခြင်း ၊ မလိုက်နာခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိနိုင်ရပါလိမ့်မည်။ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုး ဘာကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို "No.1 Millionaire Mind" တအုပ်ထဲမှာပဲအဖြေရှိပါလိမ့်မည်။ "No.1 Millionaire Mind" တအုပ်ထဲမှာမင်းရဲ့အလိုဆန္ဒ နေ့ရွှေဘဝတံခါးကြီးကို ဖွင့်ပေးနိုင်မယ့်သော့တစ်ချောင်း 'Golden Key To Success' အောင်မြင်ခြင်းကိုဖွင့်ပေးနိုင်မယ့် ရွှေသော့တစ်ချောင်းတည်ရှိထားပါတယ်။ ဒီသော့ကိုရရှိနိုင်ပြီဆိုလျှင် သင်ဖြစ်ချင်တဲ့လောက၊ သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ကမ္ဘာ၊ မင်းဖြစ်ချင်တဲ့ "No.1 Millionaire Mind" ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်ဆိုတာကို စာရေးသူကရဲရဲကြီးအာမခံလိုက်ပါတယ်။

**See You At The Top**

ရွှေနိုင်ငံတို့အအေးဆုံး ထိပ်ဆုံးတောင်ထိပ်နေရာမှာ ဆုံတွေ့ကြပါစို့

**စာရေးသူ**

# " No.1 Millionaire Mind" မိတ်ဆက်

လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ကြီးပွားတယ်ဆိုတာ အလုပ်အပေါ်တွင်မှုတည်နေသလောက် လူမှုဆက်ဆံရေးမှာလည်း မူတည်နေပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့နှင့် ကျရှုံးဖို့ဆိုတာဟာ လုပ်ကိုင်သူရဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းဆောင်ရည် ရှိ/မရှိအပေါ်မှာ အများကြီးမူတည်ပါတယ်။ အနာဂတ်အတွက် ရည်မှန်းချက်ကြီးမားခြင်း၊ ရေရှည်စီမံကိန်းရေးဆွဲထားခြင်း၊ ကြိုတင်စီမံခန့်ခွဲခြင်းကိစ္စအဝဝကို စာရွက်ပေါ်မှာချရေးရုံနဲ့မလုံလောက်ပါဘူး။ လက်တွေ့လုပ်ငန်းအဝိုင်းထဲဝင်ပြီး လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှသာ အောင်မြင်ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းကိုရနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်တဲ့လူဟာ စိတ်ပါလက်ပါနဲ့မိမိကိုယ်တိုင်ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းကို ချက်ချင်းအကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်တယ်။ ရလဒ်ကောင်းကိုမြင်မှယုံကြည်မှုရှိတယ်။ ယုံကြည်မှုပြည့်ဝမှုလဲ စိတ်အားထက်သန်တယ်။ စွမ်းဆောင်ရည်လည်းပိုမိုပြည့်ဝလာမယ်။ လုပ်ငန်း၊ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း၊ ဌာနဆိုင်ရာစသဖြင့် အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ အောင်မြင်မှု၊ ရှုံးနိမ့်မှုဆိုတာအုပ်ချုပ်သူခေါင်းဆောင်အပေါ်မှာပဲမူတည်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲ့စိတ်ဓါတ်အရည်အသွေး မြင့်မားရင်မြင့်မားသလောက် အဲဒီအဖွဲ့အစည်းလည်းတိုးတက်မှုရှိလာပါလိမ့်မယ်။ သိုးတစ်ကောင်က ကျား(၁၀)ကောင်ကိုလွှတ်ပြီး အုပ်ချုပ်မယ်ဆိုရင်ကျား (၁၀)ကောင်လုံး သိုးစိတ်ပေါက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အကယ်၍ ကျားတစ်ကောင်က သိုး(၁၀)ကောင်ကိုလွှတ်ပြီးအုပ်ချုပ်မယ်ဆိုရင် သိုးတွေအားလုံးရဲ့စိတ်ဟာကျားစိတ်ပေါက်သွားပါလိမ့်မယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲ့စိတ်ထားနိမ့်ကျရင်နိမ့်ကျသလောက်၊ လူမှုဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းရင်ညံ့ဖျင်းသလောက် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို ရိုက်ခတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့အလုပ်အကိုင်စွမ်းရည်ကို လေ့လာကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဒီလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းဟာ ကောင်း/မကောင်း သိရှိနိုင်ပါတယ်။

သိုးတစ်ကောင်အုပ်ချုပ်ထားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းဆိုရင်တော့ အပြိုင်အဆိုင်တွေကြားထဲက ယှဉ်ပြိုင်မှုမှန် သမျှကိုအရှုံးပေးလိုက်မှာဖြစ်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အရည်အသွေးကို တိုးတက်မြင့်မားစေချင်ရင် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်း၊ တက်ကြွလှုပ်ရှားမှုအပိုင်း၊ လေ့လာဆန်းစစ်မှုအပိုင်းနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာအသုံးချ သွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကိုဟာကွက်မရှိအောင် ထိထိရောက်ရောက်ထိန်းချုပ်နိုင်ဖို့အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကို ထက်မြက်တဲ့လက်နက်သဖွယ် အသုံးချသွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့စီမံကိန်းနဲ့အညီချမှတ်ထားတဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသဘောတရားများကိုနားလည်ပြီး ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ စိတ်ခွန်အားကိုရှိုးအောင်လှုံ့ဆော် ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို ဟာကွက်မရှိအောင်ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ရမယ်။ ရက်အပိုင်းအခြား၊ လအပိုင်းအခြား၊ နှစ်အပိုင်းအခြား အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်ပြီး စီမံကိန်းများကိုအကောင်အထည်ဖော်ရမယ်။ မိမိချမှတ်ထားတဲ့ စီမံကိန်းအတိုင်း(၃)လ၊ (၆)လကြာတဲ့အခါ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုရှိမရှိ ကြီးကြပ်စစ်ဆေးသွားရမယ်။ ဒီစီမံချက် နည်းစနစ်များဟာတွေဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ကျွမ်းဘူးဆိုလျှင် ထင်သလောက်ပေါက်မြောက် အောင်မြင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုပေါက်မြောက်အောင်မြင်မှုမရှိတဲ့အခါ ငါဘာဖြစ်လို့ဒီလိုလုပ်တာလဲ? ဆိုတဲ့မေးခွန်း ကိုပဲမေးပါမယ်။ ငါဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကိုပဲထားရမယ်။ အလုပ်ပေါ်မှာယုံကြည်မှုမရှိရင် လုပ်ချင်တဲ့ဆန္ဒလဲမရှိရင် ငါဘာဖြစ်ရင်ကောင်းမလဲဆိုတဲ့ စိတ်ဝင်လာတာနဲ့လက်ရှိအလုပ်ကိုစွန့်လွှတ်တော့မှာဖြစ်တယ်။

စိတ်ထဲဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အရာမှန်သမျှဟာ အနှစ်မဟုတ်ဘူး နဂိုသဘာဝ ပဋိစိတ်ထဲမှာ အမြဲကိန်းအောင်းနေတဲ့အရာကသာအနှစ်ဖြစ်တယ်။ ရုပ်ထဲမှာအချိန်တိုင်း တသွားသွားဖြစ်နေတဲ့အရာဟာအနှစ်ပါ။ ဖြစ်ချင်ရင်ဖြစ်အောင်လုပ်နည်းလမ်းရှာ ဆင်ခြင်ပေးပါ။ အောင်မြင်မှုကိုဆော်ဩတဲ့အခါမှာ မှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်း၊ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေလျှင်မြန်စွာချမှတ်နိုင်ခြင်းဟာ တိုးတက်မှုကိုမြန်ဆန်စေမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ "No.1 Millionaire Mind" ရဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတအုပ်ပါပို့ချချက်တွေအားလုံးဟာ မိမိအောင်မြင်မှုအတွက် လိုလောက်တဲ့အထောက်အကူများစွာရရှိပါလိမ့်မယ်။ အရပ်ဌာနဒေသ၊ ပတ်ဝန်းကျင်အလိုက်၊ လူစည်းရုံးစည်းကမ်းတွေနဲ့အညီ ဘဝကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင်နေထိုင်သွားလာရမယ်ဆိုတာ အနီးကပ်လမ်းပြဆရာ၊ မြင်သာအဖြစ်အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ရောက်တဲ့အချိန်အထိပံ့ပိုးသွားမှာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ ရာထူးအာဏာကြီးမားသူ၊ ငွေကြေးချမ်းသာကြီးမားသူ၊ ပညာရည်ထူးကြီးမားသူတို့ရဲ့အပေါ် လွှမ်းမိုးထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာနိုင်ငံရပ်ခြားမှာတော့ (Sociology) ပညာရပ်အဖြစ်သင်တန်းကျောင်းများ သီးသန့်ဖွင့်လှစ်ထားရှိပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ဘိုးဘွားဘီဘင်အစဉ်အဆက် သက်ကြီးစကားသက်ငယ်ကြားဆိုတဲ့အတိုင်း နှုတ်ပါးဝင်ရှင်းသာ လူကြီးသူမရွေ့သွားလာနေထိုင်စားသောက်ပုံကို အဆင့်ဆင့်သွန်သင်ညွှန်ကြားဆက်ဆံကမ်းဆုံးမခဲ့ကြပါတယ်။ အဆိုပါညွှန်ကြားဆုံးမမှုတွေဟာ ကြီးမွားကျယ်သောစေယံ့ စိမ့်ညွှန်ကြားတဲ့ဆုံးမမှုမျိုးတော့မဟုတ်ပါဘူး။ လူယဉ်ကျေးမှုကိုသိသာယောင်ယောင်နှင့် အများသေးသေးလေးတွေကျူးလွန်ရာက အကျပ်လယ်ဝေတဲ့အဆင့်ထိရောက်ရှိတတ်ကြပါတယ်။ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စမြင်ပေါ်ကတွဲချကြမယ်ဆိုတာ အသေးအဖွဲ့ဆိုတဲ့အသေးအဖွဲ့လေးတွေပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သင်ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနှင့်။ သင့်အနေနဲ့ဒီလောက်ထိပဲကြီးကျယ်တဲ့ပြဿနာလေးလို့ထင်ကောင်းထင်လိမ့်မယ်။

ဥပမာအနေနဲ့သင့်ကိုပြပါမယ်။ အကယ်၍သင်ဟာ လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်သလို ဌာနဆိုင်ရာအကြီးအကဲတစ်ယောက်လဲဖြစ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ သင်ဟာအရေးကြီးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဆွေးနွေးဖို့ရာ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ စားသောက်ရင်းနဲ့ အရေးကြီးတဲ့စကားပြောကြပြီဆိုပါစို့။ ဒီလိုအရေးကြီးတဲ့စကားပြောဆိုစဉ်သင့်ပါးစပ်ထဲက သွားမှာကန်စွန်းရွက်ဖတ် (သို့) ကြက်သွန်မြိတ်ဖတ် (သို့) နံနံပင်အစက်ကလေးတစ်ခုကပ်နေတယ်ဆိုပါတော့။ ဒီအခြေနေမှာ တစ်ဖက်လူရဲ့စိတ်အာရုံဟာ သင်ရဲ့လေးလေးနက်နက်ပြောဆိုတဲ့စကားပေါ်မှာ အာရုံမကျရောက်တော့ပဲ သင့်သွားမှာကပ်နေတဲ့ဟင်းသတ်ပေါ်သာ စိတ်ကကျရောက်နေတော့မယ်။ ဒီလိုအဖြစ်မျိုးဖြစ်နေမြင်နေရမယ်ဆိုရင် နားထောင်သူက လေးလေးနက်နက်ရှိတော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လူကြီးတစ်ယောက်မှာရှိရမယ့်တဲ့နေထိုင်စားသောက်မှုစည်းကမ်း မရှိတဲ့လူတစ်ယောက်လို့ပဲမြင်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကြည့်လိုက်ရင်တော့အသေးအဖွဲ့ပါပဲ။ နားထောင်သူဘက်ကကြည့်လျှင် သင်ဖို့သိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ "No.1 Millionaire Mind" လူမှုဆက်ဆံရေးသင်တန်းကျောင်းဟာ မြန်မာပြည်မှာပထမဦးဆုံးသော သင်တန်းကျောင်းအဖြစ် ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။ "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းရဲ့ မူဝါဒက စီးပွားဖြစ်ချဉ်းသော သက်သက်လုပ်ရဲ့သင်တန်းမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ပရဟိတသက်သက်သာဖွင့်လှစ်တဲ့သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။

**"No.1 Millionaire Mind"** ဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင် ကူညီသွားမယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို အရင်ဆုံးပြုပြင်ပြောင်းလဲပါ။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုဘယ်လိုပြောင်းရမလဲဆိုတာက သင့်ကိုယ်သင်အရင်ပြောင်းလဲဖို့ပြောတာပါ။ ပြောတာ၊ ဆိုတာ၊ သွားတာ၊ လာတာ၊ စားတာ၊ သောက်တာ၊ အိပ်တာအစ လှုပ်ရှားမှုအားလုံး အရင်လိုသွားလာစားသောက်လို့မရပါဘူး။ **Change!** ပြောင်းလဲပစ်ပါ။ ဘယ်လိုပြောင်းလဲရမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းအတွက်အဖြေတွေအားလုံးကို **(The way To Victory & Sociology Course)** ထဲမှာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သူများတွေရဲ့နောက်မှာရပ်နေတဲ့သင်တန်းကျောင်းဖြစ်မယ့်အစား အောင်မြင်ချင်သူတွေအတွက် အောင်မြင်ခြင်းပန်းတိုင်ဆီကို ရှေ့ဆုံးကရောက်အောင်ပို့ပေးမှာပဲဖြစ်တယ်။ **"No.1"** က **"လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်။"** **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကျောင်း လာတက်တဲ့သူတွေအားလုံးဟာ လူအများကိုဦးဆောင်နိုင်သူခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေချည်းပဲဖြစ်ရမယ်။ အခက်အခဲမှန်သမျှကို အတားအဆီးဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဖြင့်ရဲရဲတင်းတင်းကျော်ဖြတ်နိုင်ရမယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်းကြည့်လိုက်ဦး။ ချောကွက်ယှဉ်ပြိုင်သူတွေကြားက လူကြားထွေကြားကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်မယ့်လူတွေဟာလဲ **"No.1 Millionaire Mind"** လူသားတွေပဲဖြစ်ရမယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် အချိန်တွေအများကြီးကုန်စရာမလိုပါဘူး။ ဒီတစ်ခါတစ်ခုပြီးဆုံးအောင်တက်ရုံလိုက်ပြီး လက်တွေ့အသုံးချမှုပါက အချိန်နာရီပိုင်း၊ ရက်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ အရင်တုန်းကအသိအမြင်စိတ်ထားတွေအားလုံး အလိုလိုပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။ ဘာတွေကိုဆက်လုပ်ရမလဲ? ဘယ်သူတွေကိုဆက်သွယ်ရမလဲ? ဘယ်လိုရှေ့ကွက်တောက်ရမယ်ဆိုတာနားလည်သွားပါလိမ့်မယ်။

တစ်ခုတစ်ခုပြီးဆုံးအောင် ဖတ်ရှုပြီးရှိသော်လည်းကောင်း **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်း(၁၀)ရက်တက်ပြီးရှိသော်လည်းကောင်း အချိန်နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပင်လျှင် သင့်ခန္ဓာကိုယ်ကိုကာကွယ်ဖို့လက်နက်တွေ တိုက်ရမယ့်လက်နက်တွေ အလိုလိုတပ်ဆင်ပြီးသားဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုတပ်ဆင်ပြီးသွားတဲ့နေ့မှာ သင်လိုချင်တာကိုရအောင်ယူနိုင်မယ့်နေ့ပဲလို့ ကျွန်ုပ်ပြောခဲ့ပါတယ်။ သင်လိုချင်တဲ့အရာဘယ်လောက်ပဲကြီးကျယ်ပါစေ၊ သင်ကလှမ်းဆွဲနိုင်မည်သာဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်ကြီးပွားအောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အဓိကအချက်ဟာလူအများကတော့ ငွေလို့ထင်မှတ်ထားကြမယ့် စာရေးသူကျွန်ုပ်ကတော့ ငွေထက်အရေးကြီးဆုံးဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရဲရဲတင်းတင်းပြောချင်ပါတယ်။ **"နှုတ်ကောင်းလျှင်ပြည်ရ၏"** ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း သင်နေထိုင်ရာလောကကို လွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ လောကကြီးမှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာပြောသင့်ပြောထိုက်တာ ကြိုတင်စဉ်းစားပြီး ရှောင်သင့်တာတွေကိုရှောင်လို့ရမယ်။ လုပ်ဆောင်သင့်တာတွေကို အောင်မြင်ပေါက်မြောက်တဲ့အထိလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လူတော်လူကောင်းတွေက ကိုယ့်ထံကိုချဉ်းကပ်လာကြလိမ့်မယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကိုအသုံးပြုပြီး ကိုယ်ရဲ့အစွမ်းအစ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေကိုပြသရမယ်။ ဘယ်အလုပ်မဆို ကြိုးကြိုးစားစားနဲ့မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓါတ်ကိုမွေးမြူထားရမယ်။ ငါအောင်မြင်ရမယ်လို့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် တည်ဆောက်ထားပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လက်အောက်ငယ်သားများအပေါ်လည်း ဘယ်လုပ်လုပ်ကောင်းဆိုမှုတွေပြတ်သားရမယ်။ ကိုယ်ချမှတ်ထားတဲ့ စည်းကမ်းကိုကိုယ်တိုင်လိုက်နာနိုင်ရမယ်။ ကြိုးကြိုးစားစားကြိုးစားရမယ်။ အမှားတွေကိုဝေဖန်ထောက်ပြပြီးပြုပြင်ရဲတဲ့ သတ္တိရှိရမယ်။ အမှန်တကယ်အောင်မြင်လိုတဲ့လူတိုင်းဟာ **The Way To Victory & Sociology Course** စာအုပ်ပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေအားလုံးကို လိုက်နာနိုင်လိမ့်မယ်လို့ယုံကြည်ပါတယ်။ ဘဝမှာအောင်မြင်မှု တစ်ခုရဖို့ဆိုတာ ကြိုးစားခြင်းထက် ငွေချမ်းသာမှုကိုရှာဖွေဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ (၂၁)ရာစုမှာအကောင်းဆုံးသောငွေချမ်းသာမှု ဟာသင့်အတွက် **"No.1 Millionaire Mind"** ပဲဖြစ်ရမယ်။ ငွေချမ်းသာမှုရလာရင် ကြိုးစားမှုတာဝယ်လောက် ပဲရှိ သုံးစွဲမှုတွေနဲ့ပဲရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာဖြစ်တယ်။ သုံးစွဲခြင်းရဲ့ရလဒ်ဟာ မူလနေရာဟောင်းကိုပဲ ပြန်လည်ရောက်ရှိ သွားမှာဖြစ်တယ်။ ငွေချမ်းသာမှုနောက်မှ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်လာနိုင်မယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဦးဆောင်လမ်းပြနိုင်သူ၊ အကျင့်စာရိတ္တကောင်းမွန်သူဖြစ်ရမယ်။ မိမိရဲ့ငွေချမ်းသာမှုဟာမိသားစုအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်ထိခိုက်မှုမရှိစေရဘူး။ ဒါကြောင့် "မလုပ်သင့်တာကိုမလုပ်နဲ့ မပြောသင့် တာကိုမပြောနဲ့ ၊ မယူသင့်တာကိုမယူနဲ့ ၊ မစားသင့်တာကိုမစားနဲ့ မဝတ်သင့်တာကိုမဝတ်နဲ့ မသွားသင့်တဲ့နေရာကို မသွားနဲ့ ၊ မနေသင့်တဲ့နေရာကိုမနေနဲ့" ဆိုတဲ့လမ်းညွှန်ချက်တွေကို လိုက်နာနိုင်ရမှာဖြစ်တယ်။ မလိုက်နာနိုင်ရင်တော့ အခက်ကြုံကြုံရောက်မိမှာ ၊ ဒုက္ခတွေများစွာဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ်ဟာ အောင်မြင်သူခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုနေထိုင်ပြောဆိုရမယ်ဆိုတာတွေကို စေ့စေ့စပ်စပ်လမ်းညွှန်သင်ကြားပို့ချပေးထားပါတယ်။

စာရေးသူကတော့ **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ်သင့်လက်ထဲရောက်ရှိသွားပြီဆိုတဲ့နေ့မှာ ပဲသင်ဟာတကယ့်ကိုအောင်မြင်ပေါက်မြောက်မယ့် လူတစ်ယောက်ဖြစ်သွားတော့မယ်ဆိုတာကို အပြည့်အဝယုံကြည် စိတ်ချလိုက်ပါပြီ။ တကယ်လဲသင်ဟာ အောင်မြင်ချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်ုပ်အပြည့်အဝယုံကြည် လက်ခံလိုက်ပါတယ်။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်မှလဲ လူဖြစ်ရကျိုးနပ်မယ်။ လူပီသလိမ့်မယ်။ **လူဆိုတာရှုံးနိမ့်ဖို့ အတွက်မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာပဲဖြစ်တယ်။** ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်မြဲမြဲရပ်တည်နိုင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် တွေအမြန်ဆုံးလုပ်လို့ရမယ်။ ဘဝမှာအရှုံးဆိုတာမရှိဘူး။ သင်ခန်းစာပဲရှိတယ်။ ပြဿနာဆိုတာမရှိဘူး။ စိန်ခေါ်မှု ဆိုတာပဲရှိတယ်။ ဒီနေ့ကစပြီး ပြဿနာအားလုံးကို စိန်ခေါ်မှုအဖြစ်ပြောင်းလိုက်ကြရအောင်။ ပြဿနာလို့တွေးလိုက် တာနဲ့စိတ်ဓာတ်အားကိုကျဆင်းစေတယ်။ စိန်ခေါ်မှုလို့တွေးလိုက်တာနဲ့ စိတ်ဓာတ်အားကိုပိုပြီးမြင့်တက်စေတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးနဲ့ပဲကြုံကြုံ ယခုလက်ရှိသင်ဟာချုံကြားမှာရောက်ရှိနေရင်တောင်မှ **(The Way To Victory & Sociology Course)** စာအုပ်ဟာ ဘုံဗျားထိရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ကျိန်းသေပေါက်အောင်မြင်တဲ့နည်းဟာ ကြိုက်ကြိုက်မကြိုက်ကြိုက် လုပ်သင့်တဲ့အချိန်မှာဆက်ချင်းလုပ်လာပါ။ ချက် ချင်းလုပ်ပါ။ **JUST DO IT !!!**

လူတိုင်းဟာကိုယ့်ကံကြမ္မာကို ကိုယ်ဖန်တီးကြရမယ်။ ကိုယ့်ကံကြမ္မာကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်မဖန်တီးဘူးဆိုရင် သူများကကိုယ့်ကိုဖန်တီးသွားတာခံရလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းမှာနောက်ဆုံးအချိန်ထိရွေးချယ်ခွင့်ရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ဘဝကိုသေလှလို့မှတ်ပါနဲ့။ သူများကိုတောင်မယုံခဲ့သေးရင် ကိုယ့်ကိုကိုယ်မယုံဘူးဆိုတဲ့စကားမပြောပါနဲ့တော့။ ပေါ်စီတုန်းကပြောတယ် "**တောင်းလို့ရရင်ရ တောင်းလို့မရရင်တိုက်ယူမယ်၊ တိုက်တယ်၊ ရှုံးတယ်၊ ထပ်တိုက်တယ်၊ ရှုံးတယ်၊ ထပ်တိုက်ပြန်တယ်၊ ထပ်ရှုံးတယ်၊ နောက်ဆုံးထပ်တိုက်တော့ အောင်ပွဲရတာပါပဲတဲ့**" သင့်မှာကောအဲဒီစိတ်မျိုးရှိသလား? ရှိတယ်ဆိုရင်တော့ သေချာပေါက်သင်အောင်နိုင်လိမ့်မယ်။ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်တွေအားလုံးဟာ (The Way To Victory & Sociology Course) စာအုပ်ထဲမှာရှိပါတယ်။ တန်ဘိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ အသိပညာရပ်အားလုံးကို သေချာပေါက်ပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်အနေနဲ့သင့်ကို ရဲရဲပြောခဲ့တာတစ်ခုရှိတယ်၊ အဲဒါကတော့ သင်ဟာရှုံးနိမ့်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သင်သေချာပေါက်အောင်မြင်မယ်ဆိုတာ ရဲရဲပြောရဲတယ်။ **"No.1 Millionaire Mind"** စာအုပ်ပါအချက်အားလုံးကို ထိရောက်စွာလိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် **Your are Number One** မင်းဟာ **"No.1"** ပဲလို့ပြောကြားရင်းနဲ့ **"No.1 Millionaire Mind"** လူသားများအတွက် အမှာစာရေးသားလိုက်ရပါတယ်။

စာရေးသူ

★★★★★★★★★

## No.1 Millionaire Mind အမှတ်တံဆိပ် (Logo) ၏အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်

**"No.1 Millionaire Mind" (Logo)** မှာ - ကမ္ဘာလုံးကိုနောက်ခံထားပြီး လက်ဆွဲခေါ်နေတဲ့အဓိပ္ပါယ်ဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ဘာမှာအောင်မြင်လိုတဲ့လူတိုင်းကို တစ်ဦးကိုတစ်ဦးအပြန်အလှန်လက်ဆွဲခေါ်မယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတဖြစ်တယ်။ အတွင်းဘက်အဖြူရောင်အဝိုင်းပတ်ကတော့ စိတ်ထားဖြူစင်တဲ့လူ့အဖွဲ့အစည်းလို့ အဓိပ္ပါယ်ရတယ်။ အစိမ်းရောင်အဝိုင်းပတ်ကတော့ ကမ္ဘာလောကကြီးမှာရှိတဲ့လူသားများနှင့် သက်ရှိသတ္တဝါများကို အေးမြတဲ့ပေဟ္တာရိပ်နှင့်အတူ စိမ်းလန်းစိုပြေမှုကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ အစိမ်းရောင်အဝိုင်းပတ်ပေါ်မှာ မီးပွင့်ကို ပတ္တမြားကွပ်ထားတဲ့ပုံစံနှင့် ထိပ်ဆုံးမှာပတ္တမြားကွပ်ထားတဲ့ပုံစံအဓိပ္ပါယ်ဟာ **"No.1 Millionaire Mind"** စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး သင်တန်းကျောင်းတက်ရောက်ပြီးသွားတဲ့ လူသားတိုင်းဟာမီးပွင့်လို တန်ဘိုးရှိပြီးသူ့ကိုမြင်ရမယ့်မိုးသတ်ဟာလည်း ပတ္တမြားလိုအရည်အသွေးကောင်းမွန်ပြီး တန်ဘိုးရှိတဲ့လူသားများဖြစ်လာမယ်လို့ အဓိပ္ပါယ်ဖော်ဆောင်ပါတယ်။ **Logo** ဘေးနှစ်ဖက်ရှိခြင်္သေ့ရုပ်နှစ်ကောင် အဓိပ္ပါယ်ကတော့ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကျောင်းတက်ရောက်ပြီးသူများဟာ စိတ်ဓါတ်ရေးရာနိုင်ပြီး တိကျပြတ်သားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့်အတူလိုရာပန်းတိုင်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့်ရောက်အောင်သွားမယ်ဆိုတဲ့ သင်္ကေတဖြစ်ပါတယ်။ လိုချင်တာကို မဖြစ်မနေရအောင်ယူမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ကိုလည်းဖော်ဆောင်ပါတယ်။ "ကုသိုလ် ၊ ပညာ ၊ ဥစ္စာ" ဆိုတဲ့အဓိပ္ပါယ်ကတော့ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းတက်ရောက်ခြင်းအားဖြင့် ကောင်းတဲ့စကား ၊ ကောင်းမြတ်တဲ့စိတ်ထားတွေဖြစ်အောင် သင်ပြပေးတဲ့အတွက်ကြောင့် ကုသိုလ်ရတယ်။ တန်ဘိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအသုံးပြုလို့ရမယ့် ပညာရပ်တွေကိုသင်ကြားပေးတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝလုံခြုံမှုအတွက်အသုံးချနိုင်တဲ့ပညာရပ်တွေရရှိတယ်။ နေ့စဉ်သင်ကြားပို့ချတဲ့ပညာရပ်တွေထဲမှာ စီးပွားဥစ္စာရှာဖွေရမယ့်ပညာရပ်တွေကို သင်ပေးတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်၊ ဥစ္စာရတယ်ဆိုတဲ့အဓိပ္ပါယ်ဖြစ်တယ်။ အောက်ခြေလှေခါးပုံစံအခွက်ဟာ သဘောပုံသဏ္ဌာန်ဖြစ်တယ်။ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကျောင်းကြီးဟာ အောင်မြင်လိုတဲ့လူမျိုးစုံ ဘာသာစုံလူတိုင်းကိုမိမိတို့သွားလိုရာအောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီ ရောက်ရှိအောင်ပေးပို့မယ်ဆိုတဲ့သဘောကိုဆောင်ပါတယ်။

## "No.1 Millionaire Mind" ဆောင်ပုဒ်

၁။ လုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးပဲလုပ်မယ်။
၂။ အချိန်တိုအတွင်းမှာ လူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်အောင်ကူညီသွားမယ်။
၃။ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့မွေးလာတာ မင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ သေသွားရင်မင်းအပြစ်ပဲ။
၄။ ဖြစ်ချင်ရင်ဖြစ်အောင်လုပ် နည်းလမ်းရှာဆင်ခြေမပေးနဲ့။

## (၁) Our Mission မျှော်မှန်းချက်

" **No.1 Millionaire Mind**" စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်း ဖွင့်လှစ်ရခြင်းရဲ့ မျှော်မှန်းချက်က မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းလူငယ် ၊ လူရွယ်နှင့်ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီးရှိလူငယ် ၊ လူရွယ်များကိုစိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်မားအောင် လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးမယ်။ အနာဂတ်မှာခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတော်ကြီးဖြစ်ဖို့ အတွက်စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြင့်မားပြီး အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့လူငယ် ၊ လူရွယ်များစွာလိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ် လူငယ်များဟာအနာဂတ်နိုင်ငံတော်အတွက် တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရသောလူ့စွမ်းအား အရင်းအမြစ်များပင်ဖြစ်တယ်။ သူတောင်းစားမှအစသာကိုရှိ ၊ သက်ရှိကိုယ်စီတန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ရှိကြတယ်။ "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းကျောင်းကိုတက်ခြင်းအားဖြင့် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတွေအဖြစ်မြင် တတ်လာမယ်။ တစ်ဦးတန်ဖိုးတစ်ဦးက သိရှိနားလည်မယ်ဆိုလျှင် မိမိနိုင်ငံနှင့်ကမ္ဘာအရပ်ရပ်မှာ ပြဿနာများကင်း ဝေးပြီးငြိမ်းချမ်းရေးများရှိလာမှာဖြစ်တယ်။ ဒီသင်တန်းကျောင်းဟာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်နှင့် စိတ်ဓာတ်ရေးရာ မြင့်မားအောင် လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးတဲ့ သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်အတွက်စိတ်ဓာတ်ကောင်းမွန်ပြီး အရည်အချင်းပြည့်ဝသောလူငယ်လူရွယ်များကို လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေး သည့် နိုင်ငံတော်အတွက်တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်များကို လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးတဲ့ သင်တန်း ကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။

## (၂) Our Vision ရည်မှန်းချက်

★ စိတ်ဓာတ်မကြံ့ခိုင်ဘဲကျနေသောလူများကို စိတ်ဓာတ်ရေးရာမြင့်မားလာအောင်။
★ လူမှုဆက်ဆံရေးမတတ်သောသူများကို လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတတ်မြောက်လာအောင်။
★ ဘာငွေချယ်ရမှန်းမသိတဲ့လူများကို ရွေးချယ်မှုမှန်ကန်လာအောင်။
★ ဝတ်စားနေထိုင်စားသောက်မှုများ၌ စိတ်ဓာတ်ရေးရာနိမ့်ကျမှုများမဖြစ်စေရန် ၊ ခေတ်စနစ်နှင့် အညီဝတ်စားနေထိုင်မှုများတတ်လာစေရန် အတွေးအခေါ်နှင့် စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြင့်မားလာအောင် အသိ ပညာပေးခြင်း။
★ သားသမီးနှင့်မိဘအကြား ညှိနှိုင်း၍မရသော ပြဿနာအခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းပေးသွားရန်
★ စိတ်ဓာတ်မကြံ့ခိုင်ဘဲကျနေသောလူများကို စိတ်ဓာတ်မြင့်မားလာအောင်။
★ လူမှုဆက်ဆံရေးမတတ်သောသူများ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတတ်မြောက်ရန်။
★ အောင်မြင်ရန်လမ်းပျောက်နေသူများ ရွေးချယ်မှုတတ်လာအောင် ၊ မှန်ကန်လာအောင်လူတွေရဲ့စိတ် ဓာတ်ကိုမြှင့်ပြောင်းလဲပေးနိုင်ရန်။

## (၃) Profile နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း

| | | |
|---|---|---|
| တည်ထောင်သူအမည် | - | အရှင်ဣန္ဒပါလ |
| တာဝန်ခံကျောင်းအုပ် | - | ဒေါ်ခင်အေး |
| တည်ထောင်သည့်ခုနှစ် | - | ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ |
| စတင်တည်ထောင်သည့်နေရာ | - | အာရုပလာဇာ (တတိယထပ်)၊ အမှတ်(၂၇၇)၊ ဗိုလ်ချုပ်လမ်း |
| စတင်တက်ရောက်သင်တန်းသားဦးရေ | - | (၂၀)ဦး |
| စတင်တည်ထောင်သည့်အချိန်နှင့် ယခုကွာခြားချက် | - | ယခုသင်တန်းတစ်ချိန်တွင် သင်တန်းသားဦးရေ (၁၀၀၀) |

## (၄) Expected Result ရလဒ်

★ **"No.1 Millionaire Mind"** စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်း တက်ရောက်ပြီးသူတိုင်းရဲ့ (၈၅%) မိသားစုဝင်များဟာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားလေးစားမှု ၊ ယုံကြည်မှု ၊ ယဉ်ကျေးမှုများ ရှိလာသည့် လူငယ်လူရွယ်များပေါ်ထွက်လာစေရန်။

★ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်မေတ္တာထားရှိမှု ၊ ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှု ၊ ညီညွတ်မှုများပိုမိုရှိလာစေရန်။

★ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကျောင်းမှပို့ချသော ပညာရပ်များကိုလက်တွေ့အသုံးချခြင်းဖြင့် လူမှုရေး ၊ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် ထူးချွန်ထက်မြက်သည့် ရှမ်းဆောင်ရှင်များမွေးထုတ်ပေးနိုင်ရန်။

★ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကျောင်းတက်ပြီးသူတိုင်းဟာ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမြင့်မားလာပြီး မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိလာခြင်း တစိုက်မတ်မတ်လုပ်ဆောင်လိုသည့် စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား မြင့်မားသည့်သူများ တိုးတက်များပြားလာစေရန်။

★ အကျိုးမဲ့အချိန်ဖြုန်းခြင်းမရှိတော့ပဲ လူသားအရင်းအမြစ်ကိုအသုံးချလာနိုင်စေရန်။

★ လူသားမျိုးနွယ်စုအချင်းချင်း လူမျိုးဘာသာ ၊ အသားရောင် ၊ ပညာအရည်အချင်း ၊ ဆင်းရဲ ၊ ချမ်းသာ မခွဲခြားတော့ပဲ လူကိုလူအဖြစ်မြင်တတ်လာပြီး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားတတ်သော စိတ်နေစိတ်ထားများ ရရှိလာစေရန်။

★ သင်တန်းတက်ပြီးသူတိုင်း မိသားစုအချင်းချင်း ပြေလည်မှုရလာစေရန်။

★ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုပိုမိုရရှိလာစေရန်။

★ မိမိတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် **"No.1 Millionaire Mind"** ပညာရပ်များအသုံးချခြင်း လူသားအရင်းအမြစ်ကို တန်ဘိုးရှိစွာအသုံးချစေရန်။

★ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမြင့်လာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိလာခြင်းတို့ဖြစ်ပါတယ်။

## (၅) (Our Action Plan) လုပ်ငန်းအစီအစဉ်

နိုင်ငံတွင်းရှိသော လူငယ်လူရွယ်များကို မိရိုးဖလာရေးအစဉ်အဆက် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ မပျောက်ပျက်စေဘဲ ခေတ်အဆက်ဆက်တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာများနှင့်ပေါင်းစပ်ပြီး နိုင်ငံနှင့်လူမျိုး အကျိုးပြုနိုင်သောလူသားအများအကျိုးပြုနိုင်တဲ့ လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်အောင် စဉ်ဆက်မပြတ်မွေးထုတ်သွားရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်တယ်။ မည်သည့်နိုင်ငံမည်သည့် လူမျိုးမဆိုနိုင်ငံအတွင်းမှာရှိကြတဲ့ လူငယ်လူရွယ်များဟာ မိမိတို့ရဲ့မိရိုးဖလာအစဉ်အဆက် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များမပျောက်ပျက်စေပဲ ခေတ်အဆက်ဆက်တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာများနှင့်ပေါင်းစပ်ပြီး နိုင်ငံနှင့်လူမျိုးကိုအကျိုးပြုနိုင်သော လူသားများအကျိုးပြုနိုင်တဲ့ လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်အောင်စဉ်ဆက်မပြတ် မွေးထုတ်သွားရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်သည်။

## အကျိုးသားရေးအားသာချက်

" **No.1 Millionaire Mind**" စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်းမှ သင်ကြားပို့ချလိုက်တဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာရပ်များဟာ လက်တွေ့ကျကျအသုံးပြုသူများအတွက် စိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနှင့် ဥစ္စာဓနများ ကြွယ်ဝချမ်းသာလာမှာဖြစ်တယ်။ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားမြင့်မားပြီး လွတ်လပ်သော ကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်နိုင်ငံကိုမဆို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသွားရောက်လုပ်ကိုင်ရာ၌များစွာ အထောက်အကူပြုမည်ဖြစ်သည်။ ပေဗ္ဗာတရားကိုအခြေခံပြီး ၊ ကမ္ဘာ့ဓာတ်ခုံပေါ်တွင်ခေတ်မီတိုးတက်သော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်များကို အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်သည့်အတွက်ကြောင့် မည်သည့်နိုင်ငံမည်သည့်လူမျိုးနှင့်မဆို ရင်ဘောင်တန်းပြီးမိမိအောင်မြင်မှုကိုရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ မိမိရိုးရာယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်ကို မပျောက်မပျက်စေဘဲခေတ်ရေစီးအလိုက်တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော လူ့စည်းကမ်းနှင့်ယဉ်ကျေးမှုများကို လိုက်လျောညီထွေစွာအသုံးပြုခြင်းလိုက်နာခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်အရပ်ဒေသမဆို လွတ်လပ်ပေါ့ပါးစွာသွားလာလှုပ်ရှားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

ဤအချက်များသည် " **No.1 Millionaire Mind**" စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်းရဲ့ အကျိုးသားရေးအားသာချက်များဟု ဆိုရမည်ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးဟာရွာကြီးတစ်ရွာလို့ လူတွေပြောကြတယ်။ တနည်းအားဖြင့် ဆက်သွယ်ရေးတွေတိုးတက် ကောင်းမွန်လာခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာတွေဘယ်လောက်ပဲ ဆန်းသစ်လာလာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကောင်းမွန်ဖို့ကတော့ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်လူမျိုးမဆို တကယ်ပဲလိုအပ်ပါတယ်။ နည်းပညာတိုးတက်လာတဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးရေစီးကြောင်းအတွင်း လိုက်မြန်မြန်စွာလိုက်ပါလိုသူများဟာ ခေတ်သစ်ကမ္ဘာ့လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာတတ်ကျွမ်းဖို့လိုပါတယ်။ အမြင့်အဆိုင်တိုးတက်နေတဲ့ခေတ်ယှဉ်ပြိုင်မှုအောက်မှာ မိမိတကျွံ့ကျမှုမရှိဘဲ ခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အတူလိုက်ပါနိုင်ရေးအတွက် မိတ်ဆွေကောင်းတွေအများကြီးရှိဖို့လိုအပ်လာပြီဖြစ်တယ်။

၂၁ ရာစုမှာ ငွေဟာအဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမဟုတ်ပဲ မိတ်ဆွေကောင်းအပေါင်းအသင်းများကသာ တကယ့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအစစ်ဖြစ်တယ်။ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတဲ့နိုင်ငံများဟာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ကို အဓိကဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် အလေးပေးဆောင်ရွက်ကြသဖြင့် ခေတ်အဆက်ဆက်ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာ ခြင်းဖြစ်တယ်။ အဆင့်အတန်းမြင့်မားတဲ့ လူသားအရင်းအမြစ်များထွက်ပေါ်လာနိုင်ရေးအတွက် လူသားအဆင့်မြှင့်နည်းပညာကဏ္ဍ ၊ ပညာရေးကဏ္ဍ ၊ ယဉ်ကျေးမှုလှုပ်ရှားရေးကဏ္ဍ ၊ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်စီးဆင်းမှုကဏ္ဍ ၊ နိုင်ငံတကာငွေကြေးလည်ပတ်မှုကဏ္ဍ ၊ စီးပွားရေးဆက်သွယ်မှုကဏ္ဍများကိုကျင့်သုံးပြီး လူမျိုးတိုင်းရင်းသားဘာသာမခွဲခြားပဲ တက်တက်ကြွကြွလက်တွဲဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတော်ကိုလူသားအရင်းအမြစ်အခြေခံကာ တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ကြခြင်းဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးစီမံကိန်းလုပ်ငန်းများကို လက်တွေ့ကျကျအကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာအဓိကအရေးကြီးတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှပါဝင်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ခြင်းဟာ လုပ်သိမ်းတို့အတွက် အကျိုးကျေးဇူးများစွာဖြစ်စေပြီး မျှော်မှန်းထားတာထက်ကို ရလဒ်ကောင်းများထွက်ပေါ်စေမှာဖြစ်တယ်။ တနည်းအားဖြင့် လူသားတို့ကောင်းကျိုးချမ်းသာကိုဖြစ်စေတဲ့ ပရဟိတဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလို့လည်းခေါ်လို့ရပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်တဲ့အခါ မိမိတို့လိုချင်တဲ့ရလဒ် ၊ ပိုင်ဆိုင်လိုတဲ့အရာများကိုမိမိတစ်ဦးတည်းဖြင့် ကြိုးစားအားထုတ်ယူနိုင်စွမ်းမရှိပါက စုပေါင်းအင်အားဖြင့်အဖိုးတန်မျိုးဆက်သစ်လူသားအရင်းအမြစ်ကို စနစ်တကျပြုစုပျိုးထောင်ပြီး ၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်းဖြင့် မိမိလိုရာကောင်းကျိုးရလဒ်များကိုရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်ဆေးမလောက်တွဲကူညီကြရင်းနှင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်ဆုံးတန်းမှာအောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ အဖြစ်ရပ်တည်သွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရဲရဲကြီးအာမခံပါတယ်။

★★★★★★★★★

## တည်ထောင်သူရဲ့ နှုတ်ခွန်းဆက်အမှာစကား

တိုင်းပြည်နိုင်ငံတိုးတက်ဖို့ဆိုတာ လူတစ်ယောက်ချင်းရဲ့တန်ဖိုးရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ချင်း အလိုက်တန်ဖိုးတက်အောင်နေထိုင်ရမယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူဆိုတာဘာလဲ?။ ကျန်းမာရေးကောင်းရမယ်။ ဉာဏ်ပညာ ပေါ်များကြွယ်ဝရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မိသားစု၊ ဆွေမျိုးကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဘာသာသာသနာကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မွေးရပ်မြေကိုလည်း အကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်တိုင်းပြည်၊ ကိုယ့်နိုင်ငံ၊ ကိုယ့်လူမျိုးကိုလည်းအကျိုးပြုနိုင်ရမယ်။ လွတ်လပ်စွာရရှိတဲ့ငွေကြေးကို အနောင်အဖွဲ့ကင်းကင်းနဲ့ လွတ်လပ်စွာလှူဒါန်းနိုင်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ ဒီအချက်တွေနဲ့ပြည့်စုံမှသာ တန်ဖိုးရှိတဲ့လူ့ဘဝကိုရရှိပိုင်ဆိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဂျူးအရှင်ရဲ့အမြင်ကတော့ လူသားတိုင်းကိုတန်ဘိုးရှိတဲ့သူအဖြစ်မြင်တတ်ပြီး လူတိုင်းမှာကိုယ်ပိုင်အစွမ်း၊ အစအရည်အချင်းတွေရှိတယ်ဆိုတာ အပြည့်အဝယုံကြည်ပါတယ်။ ဒီသဘောတရားကိုနားလည်ပြီး လူတစ်ဦးချင်းစီမှာရှိတဲ့လူသားအရင်းအမြစ်တွေကို ထုတ်ယူအသုံးပြုနိုင်ရမယ်။ လမ်းဘေးမှာပလပ်စတစ်ကောက်နေတဲ့ သူတောင်းစားကလေးကအစ သူ့မှာကိုယ်ပိုင်တန်ဘိုးသတ်မှတ်ချက်ရှိတယ်။ သူတောင်းစားကအစသေးသွဲ့မနေနိုင်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဥပမာ - သူတောင်းစားဟာလမ်းဘေးမှာ ပလပ်စတစ်ကောက်တယ်။ စည်ပင်သာယာအတွက် အမှိုက်ကောက်တဲ့လူတစ်ယောက်သက်သာတယ်။ ကောက်လို့ရတဲ့ပလပ်စတစ်တွေကို ပလပ်စတစ်ဆိုင်တွေမှာသွားရောင်းတယ်။ ပလပ်စတစ်ဝယ်တဲ့သူတွေအတွက် သူရှိနေတာအဆင်ပြေတယ်။ ပလပ်စတစ်ရောင်းလို့ရတဲ့ငွေနဲ့ရပ်ကွက်ထဲက ကုန်စုံဆိုင်မှာ ဆန်၊ ဆီ၊ သားဝယ်မယ်။ မုန့်ဝယ်မယ်။ ရေဘူးဝယ်မယ်။ ကုန်စုံဆိုင်အတွက်ကိုလည်းအဆင်ပြေတယ်။

အကယ်၍သာသူသေသွားခဲ့မယ်ဆိုရင် စည်ပင်သာယာအတွက် ပလပ်စတစ်အမှိုက်ကောက်တဲ့သူ တစ်ယောက်ထားရဦးမယ်။ ပလပ်စတစ်အဝယ်ဆိုင်အတွက် ကုန်ကြမ်းလျော့နည်းသွားမယ်။ ရပ်ကွက်ထဲကကုန်စုံဆိုင် အတွက်လည်း ဖောက်သည်တစ်ယောက်လျော့သွားမယ်။ နောက်ဆုံးဆန်ကုန်သည်ကြီးတွေ၊ ဆီကုန်သည်ကြီးတွေ မုန့်လုပ်တဲ့သူတွေ၊ ရေသန့်ကုမ္ပဏီတွေကအစ အမြတ်တော်ခွန်အဆုံးထိခိုက်သွားနိုင်ပါတယ်။ "**တိုင်းပြည်ရဲ့ အင်အားသည် ပြည်သူ့ထံမှာသာရှိတယ်**"ဆိုတဲ့စကား၊ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှုမီစကားကို လက်မခံလို့မဖြစ်ပါဘူး။ တိုင်းပြည်နိုင်ငံတိုးတက်တယ်၊ ဆုတ်ယုတ်တယ်ဆိုတာ နိုင်ငံအတွင်းမှာရှိနေတဲ့လူတွေရဲ့ စိတ်ထားနဲ့လုပ်ရပ်ပေါ်မှာပဲ မူတည်ပါတယ်။ အကောင်းကိုလက်ခံရင်အကောင်းဖြစ်မယ်။ အဆိုးကိုလက်ခံရင်အဆိုးဖြစ်မယ်။ တိုးတက်မှုကိုလက်ခံ တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်နိုင်ငံတိုးတက်ဖို့အတွက် ငွေကြေးနဲ့စီးပွားရေးကအဓိကမကျပဲ ခံယူတဲ့စိတ်ထားတွေမြင့်မားဖို့ပဲ အရေးကြီးတယ်။ လမ်းဘေးကွမ်းတံတွေးထွေးတာ၊ လမ်းပေါ်အမှိုက်ပစ်တာ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ထိုင်တာ၊ ဘီယာ ဆိုင်မှာ ဘီယာထိုင်သောက်ပြီးအချိန်ဖြုန်းတဲ့စိတ်ဓာတ်တွေ၊ ကျဆင်းနေတဲ့စိတ်ဓါတ်၊ နိမ့်ကျနေတဲ့အတွေးအခေါ်၊ အခွင့်ယူလိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အနိုင်အထက်ပြုကျင့်လိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အမျက်ဒေါသကြီးတည်နေတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ငွေကြေးကြောင်းနဲ့ပြီး တကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့စိတ်ဓါတ်၊ အဆိုးမြင်ပြီးအကောင်းမြင်စိတ်မထားတတ်တဲ့စိတ်ဓာတ်၊

နိုင်ငံတိုးတက်မှုကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးလိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ နိုင်ငံချစ်စိတ်၊ မျိုးချစ်စိတ်ကိုနှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးလိုတဲ့စိတ်ဓါတ် ၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို နှောက်ယှက်ဖျက်ဆီးလိုတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ရုပ်ရှင်ရုံမှာရုပ်ရှင်မပြခင်နိုင်ငံတော်အလံကို အလေးပြုဖို့ရန်ဝန်လေးသည့်စိတ်ဓါတ်။ ဒီစိတ်ဓါတ်တွေကိုပြုပြင်မြှင့်တင်ပေးရမယ်။ ကိုယ့်နိုင်ငံရဲ့ အလံကို ကိုယ့်တိုင်းပြည်၊ ကိုယ့်လူမျိုးတွေက မလေးစားရင် ဘယ်သူတွေကလေးစားမှာလဲ။ ကိုယ့်လူမျိုးကိုယ့်ဘာသာကို ကိုယ်ကမချစ်ခင်၊ မလေးစားရင် ဘယ်သူကလာပြီးချစ်မှာလဲ? ဘယ်သူကလာပြီးလေးစားမှာလဲ? စိတ်ဓါတ်ရေးရာပြုပြင်စရာတွေအများကြီးရှိနေတဲ့အတွက်ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေထူထောင်ဖို့ထက် စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးနှင့်စိတ်ဓာတ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး သင်တန်းကျောင်းတွေအများကြီး ဖွင့်လှစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ စိတ်ဓါတ်ကောင်းမှတိုင်းပြည်ကောင်းမယ်။ စိတ်ဓါတ်မြင့်မှတိုင်းပြည်မြင့်မားမယ်။ စိတ်ဓါတ် " No.1 " ဖြစ်လျှင် ဆယ်စုနှစ်အတွင်းမှာမြန်မာနိုင်ငံဟာကမ္ဘာမှာ "No.1" ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းကျောင်းတွေအများကြီးဖွင့်ပြီး လူတိုင်းရဲ့စိတ်ဓါတ်တွေကိုမြင့်မားလာစေဖို့အတွက် လူတိုင်းစိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်းတွေ တက်သင့်တယ်လို့အကြံပြုတိုက်တွန်းလိုက်ပါတယ်။ "အသက်ရှင်ခိုက်မှာလုပ်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်သွားပါ။ သင်္ချိုင်းမြုပ်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်မွေးဖွားလာတာဖြစ်တယ်။" **"ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့မွေးဖွားလာတာမင်းအပြစ်မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့သေသွားတယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ" "ဒီနိုင်ငံဆင်းရဲတယ်၊ ဒီနိုင်ငံမတိုးတက်ဘူး။ ဒီနိုင်ငံ " No.1 " မဖြစ်ဘူးဆိုလျှင် အဲဒါမင်းအပြစ်ပဲ"**

ကမ္ဘာ့လူသားထုတစ်ရပ်လုံး ဘေးရန်ကင်း၍ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာ ကျန်းမာချမ်းသာကြပါစေ။

**" No.1 Millionaire Mind" စာရေးသူ**

**15 February, 2009.**

☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## " No.1 Millionaire Mind" ကောင်းသတင်း

### သင်ကိုယ်တိုင်ဘာ့ကြောင့် " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းမှာတက်သင့်သလဲ?

(၁) ယနေ့ခေတ်လူတွေ မိုးလင်းမိုးချုပ် ပြေးလွှားနေကြရတာဘာ့ကြောင့်လဲ? ငွေနှင့်အနှီးနစ်ဖုအတွက်နဲ့ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေကြရတာပဲဖြစ်တယ်။ အလိုအနှပြည့်စုံဖို့အတွက် စိတ်ကူးတည့်ရာကောင်းနိုးရာရာ အလုပ်တွေကိုလုပ်နေကြရတယ်။ ဒါကြောင့် တချို့လူတွေကရောင်းချနည်းကို နည်းစနစ်မသိတဲ့ဆိုင်တွေ ဖွင့်ကြတယ်။ အရောင်းသမားတွေလုပ်ကြတယ်။ နည်းစနစ်မသိတဲ့လူနဲ့ အရောင်းမကျွမ်းကျင်တဲ့သူနှစ်ဦး ပေါင်းလိုက်တော့ဆိုင်တွေပိတ်လိုက်ကြရတယ်။

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

(၃) မိမိအနေနဲ့နိုင်ငံခြားသွားပြီး **"ဒေးလ်ကာနက်ဂျီကျောင်း"** တက်စရာမလိုပဲ " No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကပို့ချလေ့ကျင့်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ဈေးကွက် ၊ စက်ချုပ် ၊ စာရင်းကိုင် ကွန်ပျူတာစတဲ့ပညာရပ်များတတ်ကျွမ်းဖို့ကို နည်းပြဆရာရှာကြပေမယ့် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ရောင်းဝယ် ဖောက် ကားမှုအတတ်ပညာကိုကျတော့ နည်းပြဆရာရှာဖို့သတိမထားမိကြဘူး။ လူတွေအများစုက အလုပ်မလုပ်ခင်မှာမသင်ယူပဲ လုပ်ငန်းလုပ်ပြီးဆိုမှ လုပ်ငန်းလုပ်နည်း အတတ်ပညာကိုသင်ယူကြတယ်။ ဒါဟာရှေ့နောက်အဆင်မပြေတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်တယ်။

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

(၅) **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းက ကမ္ဘာ့အဆင့်မီအောင်မြင်မှုနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းပညာရပ်များကိုပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းမှာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဦးဆောင်သူများ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ ဆရာ၊ ဆရာမများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်မည့်လူငယ်လူရွယ်များတက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။

(၆) ကုမ္ပဏီများနှင့် လုပ်ငန်းရှင်များရဲ့ဝန်ထမ်းများကို ထက်မြက်သွက်လက်လာအောင် သီးသန့်လေ့ကျင့်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ငွေရှာဖို့အတွေ့အကြုံမရှိသူများ ၊ ငွေချမ်းသာပြီးအပေါ်မှာစိုင်အောင်အလုပ်လုပ်နေရသူများ ၊ စိတ်ဓာတ်ကကျ စိတ်ဖိစီးမှုများနေရသူများ ၊ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့နည်းလမ်းများရှာဖွေမတွေ့နိုင်သူများ ၊ ငွေကြေးအရင်းအနှီးနည်းပြီး ဘာစီးပွားရေးလုပ်ရမှန်းမသိသူများကို အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းများဖြင့် စိတ်ပျော်ရွှင်စရာဥပမာကောင်းများစွာဖြင့် အာမခံသင်ကြားပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၇) ၂၁ရာစုမှာ လူတွေအလုပ်အဆ၊ စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ်ဝိလို စိတ်ပင်ပန်းနွမ်းနယ်နေကြရတယ်။ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းမှာ (၁၅) မိနစ်အနားယူရုံနဲ့ (၃)နာရီအိပ်စက်ခြင်း၏ လန်းဆန်းမှုကဲ့သို့ အားအင်တွေပြန်လည်ရရှိစေတဲ့ ခေတ်အမီဆုံးနှင့်အမြန်ဆုံးအနားယူအားဖြည့်နည်း။ သဘာဝဂီတကုထုံး + ရန့်ကုထုံး + စိတ်ပညာကုထုံးတွေနဲ့သင်ကြားပို့ချပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာမလိုပဲမိမိကိုယ်တိုင်တတ်အောင်သင်ကြားပေးပါတယ်။ သင့်ခန္ဓာကိုယ်တွင်းမှ အညစ်အကြေးများကို(၁၅)မိနစ်အတွင်း ဖယ်ရှားပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

(၈) လူတိုင်းမှာ သိစိတ်နဲ့မသိစိတ်ဆိုတာရှိတယ်။ ကျန်းမာခြင်း ချမ်းသာခြင်း ကြီးပွားအောင်မြင်ခြင်းများကို မသိစိတ်ကထိန်းချုပ်ထားတယ်။ ၉၅%တိမ်မြုပ်နေသော မသိစိတ်စွမ်းအင်များကိုဖော်ထုတ်တတ်အောင်သင်ပေးတဲ့ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ကြိမ်တက်ရုံနှင့် တစ်သက်စားမကုန်တဲ့မမေ့နိုင်တဲ့ နည်းပညာရပ်များကိုပို့ချပေးမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သင်ကိုယ်တိုင် **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကို ယခုချက်ချင်းတက်ပါ။

(၉) တချို့လူတွေကပြောကြတယ်။ ငါ့မှာမိတ်ဆွေသိပ်မရှိဘူး။ မိတ်ဆွေမဖွဲ့တတ်ဘူး။ တကယ်တမ်းကျတော့နည်းစနစ်မှန်သိပြီးကျင့်သုံးမယ်ဆိုရင် မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းဟာ အရမ်းကိုလွယ်ကူပါတယ်။ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းမှာလာရောက်တက်ခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် လူတန်းစားအလွှာစုံကို မိတ်ဆွေဖွဲ့ခွင့်ရရှိမှာဖြစ်ပြီး ဆက်သွယ်မှုများစွာကိုလည်းရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၁၀) ဒီခေတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတချို့ဟာ ဂေါက်သီးရိုက်မကျွမ်းကျင်ပေမယ့်လည်း ဂေါက်ကွင်းမှာသွားပြီးအရေးကြီးတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အကျိုးတူဆက်သွယ်မှုများရှာဖွေကြသလို သင်လည်းပဲ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကိုတက်ရောက်ခြင်းဖြင့် အကောင်းဆုံးဆက်သွယ်မှုများကို မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။

(၁၁) လူကြောဆိုတာရွှေကြောပါ။ သင်တန်းမှာ လက်တွေ့မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းများကိုသင်ပြပေးပါတယ်။ " **No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းတက်ခြင်းဖြင့် တစ်နှစ်ပတ်လုံးမိတ်ဆွေဖွဲ့လို့ လဲရတယ်။ ၂၁ရာစုဟာသတင်းနှင့် အချက်အလက်တွေကိုရောင်းချတဲ့ခေတ်ပါ **"ငါးကြီး"က "ငါးသေး" ကို မျိုတဲ့ခေတ်မဟုတ်တော့ဘူး။ "လျှင်တဲ့ငါး"က "နှေးတဲ့ငါး"**ကို စားမယ့်ခေတ်ဖြစ်တယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးမှာ သင့်ပါးစပ်ဟာအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့စကားဟာ အလွန်ကြီးမားတဲ့ လက်နက်သဖွယ်လည်းဖြစ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့ **"လျှင်တဲ့ငါး"** တစ်ကောင်ဖြစ်ချင်လျှင် " **No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။

(၁၂) လူရှေ့သူရှေ့စကားပြောတတ်ဖို့နှင့် စင်မြင့်ပေါ်တွင်စကားပြောတတ်ခြင်းဟာလည်း လူတွေအကြောက်ဆုံးအရာဖြစ်တယ်။ " **No.1 Millionaire Mind**" ကစင်မြင့်ပေါ်မှာ စကားပြောတတ်အောင် ခေါင်းဆောင်မှုသင်တန်း၊ လက်တွေ့ပို့ချမှုများကိုလည်းပြုလုပ်ပေးမှာဖြစ်တယ်။ ၂၁ရာစုမှာသင့်အတွက် အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှုဟာ " **No.1 Millionaire Mind**" ပဲဖြစ်သင့်တယ်။ " **No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းတက်ခြင်းဖြင့် **You are Number One!** **မင်းဟာ No.1 ပါပဲ။**

(၁၃) 'လိုက်နာကျင့်သုံးရမယ့်ဖြစ်ပေါ်နေသော ဈေးကွက်စနစ်'

၂၁ ရာစုဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ရဲ့ အောင်မြင်ခြင်းလျှို့ဝှက်ချက်ဟာ စားသုံးသူဖောက်သည်တွေကို လေးစားတတ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စားသုံးသူများရဲ့စိတ်ဆန္ဒအလိုကျအတိုင်း ခေတ်စနစ်အလိုက်အချိန်မီ အရှိန်အဟုန်မပြတ် ထိုးဖောက်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူအများစုရဲ့ထင်မြင်ချက်မှာ ငွေရှိမှသာလျှင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရှိနိုင်တယ်လို့ ထင်မှတ်ထားကြတယ်။ အဲ့ဒီလိုထင်မြင်ခြင်းဟာ မှားယွင်းတယ်လို့ပြောချင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူကြောဟာရွှေကြောငွေကြောဖြစ်တာကြောင့်ပဲ။ " **No.1 Millionaire Mind**" ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာငွေမဟုတ်ပါဘူး။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းသာဖြစ်တယ်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများတဲ့သူဟာ ရွှေကြောငွေကြောကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့သူပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းဟာရွှေကြောငွေကြောကိုပိုင်ဆိုင်နေကြပြီး ရွှေကြောငွေကြောထဲမှာ သွားလာနေကြသူများသာဖြစ်တယ်။ ရွှေကြောငွေကြောမှန်းမသိကြလို့သာ ရွှေငွေဥစ္စာနများကိုပိုင်ဆိုင်မှုမရှိတာပဲဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - သင့်အနေနဲ့ " **No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းကိုတက်ရောက်ခြင်းဖြင့် သင့်ထုတ်ကုန်များအတွက် အကောင်းဆုံးဖောက်သည်တစ်ယောက်ရရှိခြင်းဟာ ရွှေကြောငွေကြောကိုတွေ့တာပဲဖြစ်တယ်။ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေမယ်ဆိုလျှင် သင့်ထံကိုစနည်းတွေအလိုလို စီးဆင်းလာလိမ့်မယ်။ လူကြောဟာရွှေကြောငွေကြောလို့သာသိခဲ့မယ်ဆိုလျှင် သင့်ထံကိုရွှေငွေဥစ္စာနများ မြောင်းသွယ်ထားသလို စီးဆင်းဝင်ရောက်လာလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မိမိတစ်ဦးတည်းမရယူနိုင်တဲ့အောင်မြင်မှုများကို အများစုအင်အားနဲ့ရယူနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်သေးသေးကနေအစပြုပြီး

ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ဈေးကွက်ကြီးကို ရပ်တည်နိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ လူအင်အားကွန်ယက်၊ နည်းစနစ်ကွန်ယက်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကွန်ယက်၊ မြို့ရွာကွန်ယက်၊ နိုင်ငံကွန်ယက်ကနေ တစ်ကမ္ဘာလုံးကွန်ယက်ကြီးဖြစ်ပေါ်အောင်မိမိရဲ့ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးသွားရမှာဖြစ်တယ်။ မိတ်ဆွေအနေနဲ့ အထက်ပါဥပဒေသအတိုင်းလိုက်နာဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင် နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ရွှေကြေးငွေကြေးကိုသေချာပေါက်ပိုင်ဆိုင်တော့ မည်ဆိုတာယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် ကွန်ပ်ပြောရဲပါတယ်။ ဒါကြောင့်သိပ်မကြာခင် အနာဂတ်မှာရွှေကြေးငွေကြေး ကြီးကြီးမားမားကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့လူဟာ ဘယ်သူလဲလို့မေးလာရင်" **No.1 Millionaire Mind**" ကသင့်ကိုပဲ လက်ညှိုးထိုးပြရမှာဖြစ်ကြောင်း သတင်းကောင်းပါးလိုက်ပါရစေ။

(၁၄) သင့်အနေနဲ့ နိုင်ငံခြားမှာသွားပြီး ပညာသင်ယူပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်လုပ်ကိုင်ဖို့သွားရောက်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာဟာမတတ်မဖြစ် တတ်မြောက်သွားရမဲ့ပညာဖြစ်တယ်။ သင့်မှာပညာဘယ်လောက်တတ်တတ်ငွေတွေဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ ဂုဏ်ထူးဘွဲ့ထူးတွေဘယ်လောက်ပဲရရ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ဘူးဆိုရင် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ လိုက်လံတဲ့အားပေးလက်ခုပ်သံကိုမှသင်ကြားရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ပညာတွေတော့အများကြီးတတ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် နိုင်ငံခြားရောက်မှ လူတွေစော်ကားအောင်တာမျိုးတွေမှာ ထုတ်ပယ်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ ကိုယ်တတ်တဲ့ပညာတွေလည်းအားကိုးလို့မရတော့ပါဘူး။ ငွေဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့သူကို လူအများကတန်ဖိုးထားပြီး အဆင့်အတန်းမြင့်တဲ့နေရာကောင်းတွေမှာ ခန့်အပ်ထားခြင်းမရှိပါဘူး။ မြန်မာနိုင်ငံမှာကြိုးစားခဲ့သမျှ **ခဲလေသမျှသဲရေကျ** ဖြစ်ရတော့တာပါပဲ။

ဒါကြောင့် နိုင်ငံခြားသွားမယ်ဆိုလျှင် "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းကို တက်ရောက်ဖို့မမေ့ပါနဲ့။ သင့်ကို "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းက လိုက်လံကြိုဆိုနေပါတယ်။ ဒါကြောင့်သင်ကိုယ်တိုင် "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းကိုချက်ချင်းတက်ပါ။ "**No.1 Millionaire Mind**" ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ဟာ လူအများကိုအောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ရောက်ဖို့အတွက် အထောက်အကူပေးဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်လို့ သတင်းကောင်းပေးလိုက်ပါတယ်။

★★★★★★★★★

# အပိုင်း(၁)

## မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းအတတ်ပညာ

## လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ

ကဲအားလုံးမက်လာပါ။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးကို "No.1 Millionaire Mind" သင်တန်းကျောင်းဆရာ ၊ ဆရာမတွေက လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲလက်ခုပ်တီးကြိုဆိုလိုက်ပါတယ်။ (ခန်းမတစ်ခုလုံးလက်ခုပ်သံတွေနဲ့ပွဲတင်ထပ်သွားပါတယ်။) သင်တန်းသားတွေအားလုံးရဲ့စိတ်ထဲမှာ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားတွေနဲ့ပြည့်ဝနေတဲ့ သင်တန်းခန်းမကြီးထဲကိုရောက်ရှိနေကြပြီလို့ နှလုံးသွင်းလိုက်ပါ။ သင်တန်းခန်းမထဲမှာရောက်ရှိလာတဲ့အချိန်ကစပြီး စိတ်တင်းကျပ်မှုတွေမရှိဘဲ သက်သက်သာသာပေါ့ပေါ့ပါးပါးနဲ့လွတ်လွတ်[illegible]လပ် အဆင်ပြေသလိုထိုင်နိုင်ကြပါတယ်။ လူတွေအားလုံးဟာ ရှုံးနိမ့်ဖို့အတွက်မွေးဖွားလာတာမဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် မွေးဖွားလာကြတဲ့သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေဗြိုင်ပွဲမှာဘာ့ကြောင့် ပထမရချင်ကြတာလဲ။ အားလုံးထဲမှာ "ငါ" ဟာ အရေးပါကြောင်းပြချင်တာပဲမဟုတ်လား။ ဘယ်လိုနည်းနဲ့အရေးပါအောင်လုပ်ရမလဲ? ကိုယ့်ကိုအောင်မြင်အောင် ၊ ဘယ်သူကလုပ်ပေးမလဲ? ဘယ်သူကများကိုယ့်ကို လေးစားတန်ဖိုးထားမလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့အောင်မြင်မှုရအောင် ကြိုးစားနေကြတာပဲဖြစ်တယ်။ နည်းလမ်းတွေအများကြီးထဲက အကောင်းဆုံးသောနည်းလ[illegible]လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းလမ်းပညာပဲဖြစ်တယ်။

လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းပညာကို တတ်မြောက်သွားပြီဆိုရင် လူကြေငွေကြေကိုနားလည်လာပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေအားလုံးကို ညှိနှိုင်းစေနိုင်စွမ်းရှိလာမယ်။ ဒီနည်းပညာကတော့ လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာပဲဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ လူတွေရဲ့နာမ်နှိုးထားခြင်း လူတွေရဲ့နှလုံးသားပေါ်မှာ ကျည်းတင်ခံရတဲ့လူသားပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်သွားလေရာ ရောက်လေရာအရပ်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့လောကပဲဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သင်တန်းသားတွေအားလုံးဟာ အကောင်းဆုံးလောကကိုတည်ဆောက်ကြမယ့်လူတွေလို့ ယုံကြည်ချက်အပြည့်ဖြင့်ခံယူလိုက်ပါ။ ဆရာထပ်မြော်မြင်တယ်။ မင်းတို့အားလုံးဟာ လူသားတွေရဲ့နှလုံးသားပေါ်မှာ ကျည်းတင်မယ့် "No.1 Millionaire Mind" လူသားတွေဖြစ်တယ်။ သင်တန်းခန်းမထဲမှာရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးသေချာနားထောင်ကြပါစေ။ ကိုယ်ဆင်ခြင်ကြပါစေ။ စိတ်ဆင်ခြင်ကြပါစေ။ နှလုံးစိတ်ဝမ်းအေးချမ်းကြပါစေလို့ "ဆရာ" ဆုတောင်းလိုက်ပါတယ်။ လူတွေဟာ ဘာကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ ကြုံတွေ့နေရသလဲ?

(၁) အကြောင်းရင်းကတော့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမကျွမ်းကျင်လို့ပဲဖြစ်တယ်။

(၂) လူကြေငွေကြေဆိုတာကို နားမလည်လို့ပါ။

လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ ဘယ်လောက်အထိအရေးကြီးသလဲဆိုရင် မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင်လိုက်ပြီဆိုရင် မပြောမဖြစ်စကားပြောကြရတော့တာပါပဲ။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူများဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၈၅% အောင်မြင်မှုရရှိပါတယ်။ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုကတော့ ၉၉% ရရှိခံစားရပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ဘူးဆိုရင်မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့ ပြဿနာစတော့တာပါပဲ။ ဘဝမှာစီးပွားရှာဖို့လဲ အဓိကမဟုတ်ဘူး။ တရားအားထုတ်ဖို့လဲအဓိကမဟုတ်ဘူး။ နံပါတ်တစ်အရေးအကြီးဆုံးက လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ ကောင်းမွန်ပိုင်နိုင်စွာတတ်ကျွမ်းမှသာလျှင်သွားလေရာမှာအဆင်ပြေမယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းတွေပေါ်များမယ်။ ဘဝရည်မှန်းချက်တွေမှန်ကန်လာမယ်။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေမြင့်မားလာမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အမြင့်မားဆုံးရောက်အောင် အဓိကပို့ဆောင်ပေးမယ့်ပညာရပ်ကလည်း လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေနဲ့ဘယ်လိုဆက်ဆံမလဲ?။ လူတွေနဲ့လိုက်လျောညီထွေ ဘယ်လိုညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မလဲ စည်းစနစ်တွေနဲ့ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာတွေပိုင်ဆိုင်ဖို့ ဘယ်လိုဆက်လုပ်မလဲဆိုတဲ့မေးခွန်းကိုဖြေနိုင်ဖို့အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းပညာအခြေခံ အုတ်မြစ်ပေါ်မှာရပ်တည်ပြီးတော့ကိုယ့်ရဲ့ ဘဝခရီးကိုစတင်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူပတ်ဝန်းကျင်ဟာကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးတယ်လို့ထင်လာပြီဆိုတာနဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကိုအသုံးချပြီး လူတွေရဲ့နှလုံးသားထဲမှာ ကျည်းတင်ခံရတဲ့လူဖြစ်အောင် ကြိုးစားရမယ် ရွှမ်းစိုးနိုင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် စတင်လုပ်ဆောင်လို့ရပါလိမ့်မယ်။

၁။ လူတစ်ယောက်က ကိုယ့်ကိုစိတ်ဝင်စားလာအောင် ဘယ်လိုမိတ်ဆက်မလဲ ?

၂။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဘာကြောင့်သူတို့ အောင်မြင်ကြသလဲ ?

*

စကားပြောကျွမ်းကျင်တဲ့သူသာလျှင် လူတွေကိုစိတ်ဝင်စားအောင်ဖန်တီးနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူ့အကြောင်းကိုနားလည်လို့ပဲဖြစ်တယ်။ စကားပြောကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတယ်။ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတဲ့သူဟာ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်တဲ့အကြောင်းအရာကိုပဲပြောတယ်။ ဘာကိုကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်သလဲဆိုရင် ကိုယ်သိထားတဲ့အကြောင်းအရာကိုပဲ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်အောင်ပြောပါတယ်။ ဘယ်သူကဘာပြောပြောသူပြောချင်တဲ့ အကြောင်းအရာကို ဦးတည်ချက်မပျောက်ပျက်အောင်ပြောတယ်။ တကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခု ပြောပြပါမယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ တက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုမှာဘိုင်အို (Bio) ကျောင်းသားတွေစုပြီးကျဘမ်းစကား ပြောပြိုင်ပွဲတစ်ခုကျင်းပတယ်။ အဲဒီကတော့ဘာလဲဆိုရင် တိရစ္ဆာန်အမျိုး(၂၀)ရဲ့အကြောင်းကိုမဲနှိုက်ပြီး ကိုယ်ကျတဲ့ တိရစ္ဆာန်ရဲ့အကြောင်းကို ကျွမ်းကျင်စွာပြောခြင်းဖြင့်ယှဉ်ပြိုင်ရမှာဖြစ်တယ်။ ကျောင်းသားတွေလဲတောင်နဲ့မြောက်ပြည့်လာရောက် ကြည့်ရှုအားပေးကြတယ်။ ဒီပွဲမှာဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်ကြတဲ့ ကျောင်းသားပေါင်းအယောက်(၁၀၀)ရှိတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပြိုင်ပွဲ စပြီ။ ကျောင်းသားတွေအသီးသီးမဲနှိုက်လိုက်တယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာကိုယ်မဲကျတဲ့ တိရစ္ဆာန်ရဲ့အကြောင်းကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာပြောကြရတယ်။ သူတို့ထဲက ကျောင်းသားတစ်ယောက်ကတော့ "သန်း" အကြောင်းကျတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ ဒီကျောင်းသားဟာ "သန်း"အကြောင်းကို စပါယ်ရှယ်လေ့လာထားတဲ့သူဖြစ်နေတယ်။

ကျောင်းသားမိုသတ်ကြီးဟာ တခြားကျောင်းသားတွေက မဲကျတဲ့တိရစ္ဆာန်ရဲ့အကြောင်းပြောနေတဲ့ အချိန်မှာ "သန်း"အကြောင်းပြောတာလောက်စိတ်မဝင်စားဘူး။ "သန်း"အကြောင်းပြောတဲ့ကျောင်းသားဟာလဲ "သန်း" အကြောင်းကို ဆင်ကြီးတစ်ကောင်နီးပါး စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းအောင် ဖန်တီးပြီးပြောသွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျောင်းသား (၂၀)ထဲမှာ သူအရွေးခံလိုက်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့အဲဒီကျောင်းသား(၂၀)ဟာ ဆက်ပြီးယှဉ်ပြိုင်ကြတယ်။ ထပ်ပြီးမဲနှိုက်လိုက်ကြတဲ့အချိန်မှာ "သန်း"အကြောင်းကို စပါယ်ရှယ်လေ့လာထားတဲ့ကျောင်းသားက "ခွေး"အကြောင်းမဲကျတယ်။ ကျန်တဲ့လူတွေက ငါတို့သူငယ်ချင်းတော့သွားပြီ၊ ဒီကောင်က"သန်း"အကြောင်းပဲလေ့လာထားတာဆိုပြီးစိတ်ပူကြတယ်။ ကျောင်းသားတွေအသီးသီး ကိုယ်ကျတဲ့အကောင်အကြောင်းပြောပြီးတဲ့အခါမှာ သန်းအကြောင်း ပြောတဲ့သူငယ်ချင်း အလှည့်ကျလာတော့ သူကတော့အပြုံးမပျက်ပါဘူး။ ပရိသတ်ရှေ့စင်မြင့်ပေါ်မှာ "ပရိသတ်ကြီး ခင်ဗျား ကျွန်တော်ကတော့"ခွေး"အကြောင်းပြောဖို့မဲပေါက်ပါတယ်။" အဲဒီခွေးဆိုတဲ့သတ္တဝါမှာခြေ (၄)ချောင်းရှိတယ်၊ သူ့ရဲ့အသားကာမှုတယ်၊ သူ့အသားကိုစားရင် ဝက်ရူးရောဂါပျောက်တယ်လို့ပြောကြတယ်။ အဲဒီခွေးမှာရှိတဲ့အမွေးဟာ လည်းအင်မတန်ကြမ်းတမ်းတယ်။ အဲဒီအမွေးတွေရဲ့အောက်က အမြဲပြေးလာနေတဲ့"သန်း"ဆိုတဲ့အကောင်ရှိတယ်။ "သန်း"ဆိုတာကလေဆိုပြီး "သန်း" အကြောင်းကို တရားဟောသလိုဖွဲ့ပြီး ချည်တော့တာပါ။ ဒီလိုနဲ့အဲဒီကျောင်းသားဟာ (၁၀)ယောက်စာရင်းမှာထပ်ပြီးအရွေးခံရပြန်ပါတယ်။ ကျန်တဲ့ကျောင်းသားတွေကတော့ သူ့ကိုမကျေနပ်ကြဘူး။ "ခွေး" အကြောင်းများများပြောရမယ့်ဟာကို "သန်း" အကြောင်းတွေပဲ ပြောသွားတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကျောင်းသား(၁၀)ယောက်ဟာ ဆက်ပြီးယှဉ်ပြိုင်ဖို့မဲနှိုက် ကြပြန်ပါတယ်။ "သန်း"အကြောင်းကိုပြောတတ်တဲ့ ကျောင်းသားဟာ "နွား"အကြောင်းပြောဖို့မဲပေါက်သွားတယ်။ ကျောင်းသားအသီးသီးဟာ သူတို့ကျတဲ့အကောင် အကြောင်းကိုပြောသွားပြီးတဲ့အခါမှာ ကဲ... "သန်း"ဆရာကြီးကြွပါ။ ပရိသတ်ကလည်းတချောင်းချောင်း လက်ခုပ်တီးအားပေးကြတယ်။ သူကတော့အပြုံးမပျက်ပါဘူး။

ပရိသတ်ကြီးခင်ဗျား ကျွန်တော်ကတော့ နွားအကြောင်းပြောပြပေးပါ့မယ်ပါတယ်။ အဲဒီနွားဆိုတဲ့သတ္တဝါဟာ ဦးချိုရှိတဲ့ခြေလေး ချောင်းသတ္တဝါဖြစ်တယ်။ သူ့ရဲ့အသားဟာဆိုရင်လည်း စားလိုက်ရင်သွေးသားအားကောင်းစေတယ်။ စားလို့အရ သာရှိတယ်။ "နွား" ရဲ့သားရေဟာဆိုရင် ဖိနပ်ချုပ်လို့ရတယ်။ အိတ်ချုပ်လို့ရတယ်။ ဂျာကင်အင်္ကျီချုပ်လို့ရတယ်။ ရေးကွက်ဝင်တဲ့ပစ္စည်းဖြစ်တယ်။ "နွား" ရဲ့အသားအရေမှာ အမွေးဆိုတာရှိတယ်။ အဲဒီအမွေးနဲ့အသား ကြားမှာတွယ်ကပ်နေတဲ့ "သန်း" ဆိုတာရှိတယ်။ "သန်း"ဆိုတာကလေ … ဆိုပြီး တရားဟောသံကြီးနဲ့ချည်တွဲ ပြီးပြောလိုက်တာ ပရိသတ်တွေဟာတဝါးဝါးဖြစ်သွားတယ်။ ဒီတစ်ခါလဲအနိုင်ရတဲ့(၅)ယောက် စကားတင်စာရင်း ထဲပါသွားပြန်ရော။ ကျန်တဲ့ကျောင်းသားတွေက စိတ်ဆိုးကြတော့တာပေါ့။ နိုင်လှကြီးကလည်း မကျေနပ်တော့ဘူး။ ဒါနဲ့ကျောင်းသားတွေနဲ့ နိုင်လှကြီးတွေပေါင်းပြီး သန်းအကြောင်းပြောတဲ့ကျောင်းသားကို ဖြတ်ချဖို့တိုင်ပင်ကြတယ်။ ဒီကောင်တော့အမွေးမပါတဲ့တိရစ္ဆာန်အကြောင်း တည့်ပြီးပြင်နေရင်တော့သန်းအကြောင်းကိုပြောဦးမှာပဲ။ ဒါကြောင့် အမွေးမပါတဲ့သတ္တဝါအကြောင်းကို ပြောင်းပြီးပြောခိုင်းတော့မယ်။ အမွေးမပါတဲ့သတ္တဝါတွေကဘာတွေရှိသလဲ?။ ကဲ "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းသားတွေပြောကြည့်ပါဦး။

သင်တန်းသား ။ ။ ငါး ၊ မြွေ ၊ တီကောင် ၊ လိပ်။

ဆရာ ။ ။ ဟင် ? လိပ်က အမွေးမပါဘူးလား? ဒါဆိုရင် လိပ်မှာအမွေးမပါဘူးဆိုတဲ့ လူလက်ညှိုးထောင်။ ဒါဆို "လက်ညှိုး" မထောင်တဲ့လူတွေက လိပ်မှာအမွေးပါတယ်ဆိုတဲ့သဘောပေါ့။ ကဲ …လက်ညှိုး ထောင်တဲ့လူတွေချလိုက်ပြီ။ လိပ်အမွေးပါတယ်ဆိုတဲ့လူတွေလက်ညှိုးထောင်။ ဟာ … ? ဟိုလိုလည်းမဟုတ်ဘူး။ ဒီလိုလည်းမဟုတ်ဘူးပေါ့။ လိပ်မှာအမွေးပါတယ်, မပါဘူးဆိုတာတောင် တိတိကျကျမသိဘူးလား? ဒါဆိုရင်တော့ တိရစ္ဆာန်ရုံကိုသွားကြည့်ကြ။ ကဲ … ဒီနေရာမှာကြည့် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်သိတဲ့ပေးခွန်းတောင်မှ ရဲရဲမဖြေရဲဘူး။ ကိုယ် ဘာ့ကြောင့်မအောင်မြင်သလဲဆိုတာ အဲဒါအဖြေပဲ။ ရှိပါစေတော့ ၊ ဆက်ပြောမယ်။ သန်းအကြောင်းကိုပြောတဲ့ ကျောင်းသားဟာ "ငါး" မဲကျပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ဆက်ပြီးမဲနှိုက်ကြတော့ ကျောင်းသားအသီးသီးဟာ ကိုယ်ကျတဲ့ အကောင်ရဲ့အကြောင်းပြောပြီးတဲ့အခါမှာ သူ့အလှည့်ရောက်လာတယ်။ ကဲ "သန်း" ဆရာကြီးကြွပါ။ သူကတော့ အံ့ဩမပျက်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ "ငါး" အကြောင်းပြောဖို့မဲကျပါတယ်။ "ငါး" ဆိုတဲ့သတ္တဝါဟာရေထဲမှာနေ ~ပ်…? အသားကစားရင်နူးညံ့တယ် ၊ ကြော်စားစား ၊ ကင်စားစားအရသာရှိတယ်။ ဆန်ပြုတ်လုပ်သောက်စွပ် ပြုတ်လုပ်သောက်ရင်လည်းအရသာရှိတယ်။ အဲဒီငါးမှာအကြေးဆိုတာရှိတယ်။ ဒါပေမယ့်အမွေးတော့မပါဘူးပေါ့။ အကယ်၍များ "ငါး" မှာအမွေးသာပါခဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒီအမွေးတွေရဲ့အောက်မှာ "သန်း" ဆိုတာကလေဆိုပြီး "သန်း" အကြောင်းကိုပဲပါးစပ်နဲ့အပြည့်အစုံပါရပြောလိုက်တာ နောက်ဆုံးတော့သူ့ကိုပဲတားမပေးလိုက်ရတော့တယ်။ စကား ပြောကျွမ်းကျင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာကို ဦးတည်ချက်မပျောက်မျက်အောင်ပြောနိုင် တတ်ရမှာဖြစ်တယ်။ လူတွေစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်မရှိဘူးဆိုတာ သူတို့ရဲ့တောက်ပနေတဲ့ မျက်လုံးတွေကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့်သိနိုင်ပါတယ်။

⁂

## "မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်း အတတ်ပညာ"

၁။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံတဲ့အခါ လက်ကိုမြဲမြဲချင်းယှက်လာပါလို့ စတင်နှုတ်ခွန်းဆက်ရမယ်။ နာမည်ချက်ချင်းရေးမှတ်ရမယ်။ သူ့မိသားစုအကြောင်းက အရင်စတင်ပြောပါ။ အဖေ ၊ အမေ ၊ ဦးလေး ၊ အဒေါ် ၊ အစ်ကို ၊ အစ်မ ဦးစွာသိအောင်စုံစမ်းပါ။ ဥပမာ - မင်းအဖေ ကျန်းမာရေးကောင်းသွားပြီလား?။ အမေရောနေကောင်းရဲ့လား?။ မင်းအိမ်ထောင်ကျပြီဆိုအဆင်ပြေရဲ့လား? စသဖြင့် တစ်ဖက်သားမေးစေလိုတဲ့မေးခွန်းများကို ဦးစွာမေးတတ်ရမယ်။ တစ်ဖက်သားကိုအားကျပါ။ အားပေးပါ။ ချီးမွမ်းပါ။ တနာပေးပါ။ စကားပြောတဲ့အခါ သူ့ရဲ့နာမည်ခဏခဏခေါ်ပြီးပြောပါ။ ဥပမာ - ကိုသီဟတို့မိသားစု၊ မင်းတို့ရဲ့အိမ် "You or Your" များများသုံးပေးပါ။

၂။ တစ်ဖက်လူရဲ့ " အလုပ်အကိုင် "ကို သိအောင်လုပ်ပါ။ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းနှင့် လုပ်ငန်းခွဲများ၊ မိဘဆွေမျိုးတွေရဲ့လုပ်ငန်းများ စသဖြင့် - - -

## စကားပြောတဲ့အခါ ရည်ရွယ်ချက်ထူပေမယ့် ရလဒ်ချင်းမတူ

ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့ကမ္ဘာကြီးမှာ အထူးဆန်းဆုံးလူနှစ်ယောက်ရှိတယ်။ ပထမလူကတော့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကိုပို့ချတဲ့လူသားပင်ဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူအများတွင်တွင်ကျယ်ကျယ် သုံးနေတဲ့မထူးဆန်းတဲ့ပညာရပ်ကို အထူးတလည်သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့အတွက် ပို့ချတဲ့အချက်အလက်တွေကလည်း သူလည်းသိ၊ ကိုယ်လည်းသိ ထူးပြီးစိတ်ဝင်စားစရာ မကောင်းသောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဒါကို သိသေနဲ့သင်တန်းဖွင့်လှစ်ပြီးပို့ချပေးနေတယ်ဆိုတော့ပိုလို့ပင် အံ့သြစရာကောင်းနေတယ်မဟုတ်ပါလား? ဒီ့ထက်ပိုပြီးအံ့သြစရာကောင်းတဲ့လူသားတွေလည်းရှိပါသေးတယ်။ သူလည်းသိ ၊ ကိုယ်လည်းသိ ၊ ဘာမှမထူးခြားတဲ့ပညာရပ်ကို တကူးတကလာရောက်သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့ ဆရာနှင့်လာရောက်သင်ယူနေတဲ့သူများမှာ အံ့သြစရာကောင်းတဲ့ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးထဲမှ ထူးဆန်းတဲ့လူသားများလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှတက္ကသိုလ်ကြီး(၃)ခုက အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့လူတွေဟာ မည်သည့်အရာကို နှစ်နှစ်ကာကာသင်ကြားချင်ကြပါသလဲ? ဘယ်အရာကိုပိုပြီးစိတ်ဝင်စားကြသလဲ? ၊ ဘာကိုအလိုရှိကြသလဲ? စတဲ့မေးခွန်းများကို ရန်ပုံငွေဒေါ်လာအမြောက်အမြားအကုန်အကျခံပြီး(၂)နှစ်ကြာလုပ်တာသုတေသနပြုကြည့်ကြပါတယ်။ စစ်တမ်းအရဘာတွေရသလဲဆိုတော့ အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့သူတိုင်းစိတ်အဝင်စားဆုံးအရာတွေဟာ...

(၁) ကျန်းမာရေးကောင်းလို့မှု

(၂) လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာမှာကျွမ်းကျင်တဲ့အရည်အချင်းရှိမှုပဲတွေပဲဖြစ်ကြတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့တတွေဟာ မိုးလင်းကနေမိုးချုပ်အထိ လူတွေနဲ့ဆက်ဆံနေကြရတာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးတွေမအောင်မြင်တာနဲ့အမျှ စီးပွားရေးတွေလည်း လိုက်ပါကျဆင်းလာတတ်တယ်။ ပြဿနာအကြီးအကျယ်တက်ရခြင်း အဓိကအချက် (၅၀)ရာခိုင်နှုန်းဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်လို့ပဲဖြစ်တယ်။

ပျူငှာမှုရှိခြင်း ၊ ပညာတတ်ခြင်းထက် လူရည်သန့်ခြင်း၊ စကားပြောကောင်းခြင်း (လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းခြင်း)က ပိုပြီးထိ ရောက်ကြောင်း ထင်ရှားစွာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်လူသား တွေရဲ့အလိုဆန္ဒကိုသိရှိပြီး လူတွေကိုမိမိဘက်ပါလာအောင်ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ သတ္တိရှိသူတွေဖြစ်ကြ တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်သံလိုက်ဓါတ် အားကောင်းသူများလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ကိုညို့ယူဖမ်းစားနိုင်စွမ်း ရှိတယ်။ လူတိုင်းဟာပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး အဆင်ပြေလိုကြပါတယ်။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင်မှု စားဝတ်နေရေး လိုအပ်ချက်တွေပြည့်စုံမှုဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့ရှေ့မှာစီးပွားရေးပြဿနာ ၊ လူမှုရေးပြဿနာ ၊ နိုင်ငံရေး ပြဿနာဖြေရှင်းအောင်မြင်နေတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်တွေဟာ ပညာတတ်ရုံတင်မကဘူး စကားပြောလည်းကောင်းကြတယ်။ တစ်ဖက်သားကို ကိုယ့်ဘက်ပါအောင်လည်း ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ မိမိကိုယ်ကိုလည်း တန်ဖိုးရှိအောင်နေ တတ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်ကြီးကြီးမားမားတစ်ခုကိုပေါက်မြောက်အောင်မြင်အောင် လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် လူရည်သန့်ရမယ်။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကောင်းရမယ်။ ဒီအမြင်အရေးကြီးဆုံးက စကားအပြောကောင်းဖို့ လူမှုဆက်ဆံ ရေးပညာကျွမ်းကျင်ဖို့ပဲဖြစ်တယ်။ လူအကြောကိုသိမှ ငွေကြောငွေကြောကိုရှာတွေ့လို့ရမယ်။ ငွေကြောကိုရချင်တဲ့ လူတွေဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကို မသင်မဖြစ်တတ်ကျွမ်းထားသင့်တဲ့ပညာရပ်တစ်ခုဖြစ်လာတယ်။ လူတွေဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကိုသိသလိုလိုနဲ့ လူကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းတွေကိုဖောက်ဖျက်နေကြတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရတာ ဟာတကယ် မသိလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်မသိတဲ့အသေး အဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေများလာတာနဲ့အမျှ တစ်နေ့မှာဒီအသေး အဖွဲ့လေးတွေက ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စင်မြင့်ပေါ်ကနေဆွဲချတာဖြစ်တယ်။

နိုင်ငံခြားမှာဆိုရင် လူမှုဆက်ဆံရေးသင်တန်းကျောင်းတွေကို သီးသန့်ဖွင့်လှစ်ထားတာများစွာတွေ့ရတယ်။ စကားပြောကောင်းတဲ့သူဟာ လူတွေရဲ့စိတ်ကိုဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ တုန်လှုပ်ချောက်ချားအောင်လဲ ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရှိတယ်။ စကားပြောကျွမ်းကျင်သူဟာ ခွန်အားစလနေ့ဥစ္စာသေးငယ်ပေမယ့် ခွန်အားစလကြီးမားပြီး ဓန ဥစ္စာအင်အားကြွယ်ဝတောင့်တင်းသူများကို စိမ့်သွန်းကြားကွပ်ကဲနိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ **ပျားရည်တစ်စက်ဟာ အခါးရည် တစ်ဂါလံထက် ယင်ကောင်များစွာကိုဖမ်းယူနိုင်စွမ်းရှိသလိုပါပဲ။** ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့ကမ္ဘာကြီးမှာ ထိပ်တန်း တစ်နေရာကိုရောက်ရှိသွားကြတဲ့ အောင်မြင်သူထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ဆိုတဲ့သူတွေဟာ သူတို့လိုချင်တဲ့ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင်ကိုရောက်ရှိနိုင်ဖို့အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကို လက်နက်သဖွယ်အောင်မြင်စွာအသုံးချနိုင်တဲ့ သူတွေဖြစ်တယ်။ တစ်ဖက်သားကိုရုတ် သိက္ခာရှိအောင်ဆောင်ရွက်နိုင်သူ ၊ သူ့ရုတ်သိက္ခာကိုလဲ တန်ဖိုးမြှင့်မားလာ အောင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ "**အလျှော့ကောင်းရင် အလျှော်ကောင်းသော**" ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း စကားပြော လိမ္မာကျွမ်းကျင်သူဟာနေရာတိုင်းမှာ အသာစီးရပါတယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြချင်တယ်။

ရှေးရှေးကရှင်ဘုရင်ကြီးတစ်ပါးဟာ မိုးလင်းကမိုးချုပ်ထိ တိုင်းရေးပြည်ရာကိစ္စတွေလုပ်နေရလို့ နေ့စဉ်နဲ့အမျှပင် ပန်းနေရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ဘုရင်ကြီးဟာ ညတစ်ညမှာအိပ်မက်ဆိုးတစ်ခုမက်တယ်။ အိပ်မက်ထဲမှာဘုရင်ကြီးရဲ့ သွားတွေအားလုံးထဲက အပေါ်အံသွားတစ်ချောင်းပဲကျန်တယ်လို့ အိပ်မက်မက်တယ်။ ဒီအိပ်မက်ကိုဘုရင်ကြီးက အရမ်းစိတ်ပူသွားတယ်။ ညီလာခံသဘင်ရောက်တော့ ပညာရှိပုရောဟိတ်ပုဏ္ဏားတွေကိုမေးတယ်။

ဒီအခါမှာ ပထမပုဏ္ဏားတစ်ယောက်က "ရှင်ဘုရင်ကြီးရဲ့အိမ်မက်ဟာ နိမိတ်မကောင်းပါဘူး။ ရှင်ဘုရင်ကြီးရဲ့ ဆွေမျိုးတွေအားလုံး သေဆုံးကုန်လိမ့်မယ်"လို့ နိမိတ်ဖတ်တယ်။ ဒုတိယပုဏ္ဏားကိုထပ်မေးတယ်။ ဒုတိယပုဏ္ဏားက ဘယ်လိုနိမိတ်ဖတ်သလဲဆိုတော့ အရှင်မင်းကြီးရဲ့အိမ်မက်ဟာ အရှင်မင်းကြီးအတွက်အလွန်ကောင်းပါတယ်။ အရှင်မင်းကြီး တစ်ယောက်ထဲသာလျှင် အသက်ရှည်ပြီးကျန်ရစ်လိမ့်မယ်" လို့လျှောက်တင်ပါတယ်။ ပုဏ္ဏားနှစ်ဦးရဲ့ နိမိတ်စကားကို ဘုရင်ကြီးကြားသိရတဲ့အခါမှာ ယခုလိုမိန့်တော်မူလိုက်ပါတယ်။ **ဘုရင့်ရဲ့ဆွေမျိုးအားလုံး၊ သေဆုံးလိမ့်မယ်လို့ နိမိတ်ဖတ်တဲ့ ပုဏ္ဏားကို** ကြိမ်ဒဏ် (၅၀) ရိုက်စေလို့အမိန့်ချလိုက်တယ်။ **ဘုရင်ကြီးတစ်ပါးတည်းသာလျှင် အသက်ရှင်ကျန်မယ်လို့ နမိတ်ဖတ်တဲ့ဒုတိယပုဏ္ဏား** ကိုတော့ဆုတော်ငွေငါးထောင်ဆုချစေလို့ မိန့်တော်မူလိုက်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သင့်အနေနဲ့ဘာကိုစဉ်းစားမိပါသလဲ? ပုဏ္ဏားနှစ်ဦးရဲ့စကားအသွားအလာဟာ ရည်ရွယ်ချက်ချင်းအတူတူဖြစ်ပေမယ့် စကားလုံးအထားအသိုပြောင်းလဲလိုက်တဲ့အပေါ်မှာ ဆိုးကျိုးကောင်းကျိုးခံစားလိုက်ရတာမျိုးဖြစ်တယ်ဆိုတာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းရဲ့စိတ်ထဲမှာတော့ စကားပြောနည်းပညာဟာ လွယ်တယ်ထင်ရပေမယ့် အဝိုပ္ပါယ်အမျိုးမျိုး အတိမ်အနက်အမျိုးမျိုးကိုဖြစ်စေတယ်။ လူတိုင်းကတော့ကိုယ့်ကိုယ်ကို စကားပြောကောင်းလှတဲ့သူများလို့ထင်မှတ်ထားကြပါတယ်။ လူတိုင်းသာစကားပြောကောင်းမွန်ကျွမ်းကျင်လျှင် တရားရုံးတွေမှာတရားသူကြီးရှေ့လျှောက်တင်ဖို့ ရှေ့နေတွေငှားစရာမလိုအပ်တော့ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာ စကားအသွားအလာအတိမ်အနက်ကိုကြည့်ပြီး ခံစားချက်ကိုဖြစ်ပေါ်စေတာဖြစ်တယ်။ ဆိုးတယ်လို့ခံစားမိလျှင် အဆိုးကိုဖြစ်စေပြီးနောက်တစ်ယောက်ကတော့ အဲဒီအဆိုးကိုပဲပျော်ရွှင်စရာအဖြစ် ပြောင်းလဲခံစားလိုက်မယ်ဆိုရင် စိတ်ပျော်ရွှင်စရာဟာသအဖြစ်ကိုရောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒီအကြောင်းအရာကိုထင်ဟပ်စေတဲ့ ဥပမာလေးတစ်ခုကိုထပ်တင်ပြပါ့မယ်။

တစ်ခါတုန်းကတောရွာတစ်ရွာမှာ ဝီနည်းအလွန်လေးစားတဲ့ဘုန်းကြီးတစ်ပါးရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီဘုန်းကြီးကို အလွန်ကြည်ညိုတဲ့ကျောင်းအမ ကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ တစ်နေ့မှာ ကျောင်းအမကြီးက ဘုန်းကြီးကိုဆွမ်းပို့ဖို့သမီးကို စေခိုင်းလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီ သမီးကဆွမ်းပို့ပြီးပြန်ခါနီးကျတော့ ဘုန်းကြီးကိုဦးချပြီး "တပည့်တော်မပြန်ကြွပါဦးမယ်"ဘုရားလို့ ပြောပြီးအိမ်ပြန်သွားပါတယ်။ "ဘုန်းကြီးက လူဖြစ်ပြီးခုလိုပြောရမလားဆိုပြီးစိတ်ဆိုးတယ်။ ဒါကြောင့် ကျောင်းအမကြီးလာရင် မလိမ္မာတဲ့သမီးကိုဆုံးမဖို့ ပြောမယ်လို့စိတ်ကူးထားတယ်။ ကျောင်းအမကြီးရောက်လာတော့ သူ့သမီးမလိမ္မာဘူးလို့ပြောလိုက်တယ်။ ကျောင်းအမကြီးကဘာပြန်ပြောသလဲဆိုတော့ "တပည့်တော်မရဲ့သမီးက ဒီလိုပဲမိန့်တော်မူသွား သလားဘုရား?"ဆိုပြီး အိမ်ပြန်သွားတယ်။ ဘုန်းကြီးကပိုပြီးစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ ကျော[illegible]ကာကြီးလာရင်တော့ ဒီသားအမိနှစ်ယောက်ကိုဆုံးမဖို့ပြောမယ်လို့ စိတ်ကူးထားတယ်။ ကျောင်းအကာကြီး ကျောင်းကိုရောက်လာတော့ ဘုန်းကြီးကသားအမိနှစ်ယောက် မလိမ္မာပုံကိုပြောပြလိုက်တယ်။ ကျောင်းအကာကြီးကလည်း အိမ်ကသားအမိနှစ်ယောက်ကို အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ ဒီလိုဝိနည်းလေးစားတဲ့ဘုန်းကြီးကို မရိုမသေပြောရကောင်းလားဆိုပြီးစိတ်ဆိုးဆိုးနဲ့ အခုလိုဘုန်းကြီးကိုလျှောက်သတဲ့။ အရှင်ဘုရား "ဒီလိုမလိမ္မာတဲ့ သားအမိနှစ်ယောက်ကို ကျောင်းဒိုင်းထဲထောင် ချီတော်ရာမချမိစေနဲ့ ဘုရား"ဆိုပြီးအိမ်ပြန်သွားတယ်။ ကဲ ••• ဘယ့်နှယ်လုပ်မလဲ ၊ ဘုန်း[illegible]ကဝိနည်းလေး စားလို့စိတ်ဆိုးတယ်လို့ခံစားရပေမယ့် တရှသူကရောဘယ်လိုခံစားရသလဲ ၊ ဒါလဲစကား

ရပ်ခြင်းအတတ်ပညာပဲ မဟုတ်ဘူး ၊ ဒါနဲ့ကြိုင်နေသူတိုင်းမှာ မကောင်းမြင်နည်းပညာ လူ့ဆက်ဆံရေးပညာဟာ အလွန်အရေးကြီးတယ်ဆို တာကိုတင်ပြလိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။

## အကောင်းမြင်စိတ်

လူတိုင်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအကောင်းမြင်သလို ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလဲအကောင်းမြင်စိတ်ရှိရမယ်။ ကိုယ့်စိတ် ဓါတ်ကိုအမြဲတမ်းမြှင့်တင်ထားရမယ်။ လူတစ်ယောက်ကို အညွန့်တုံးစေတဲ့လူမျိုးသုံးမျိုးမှာ ကိုယ်နှိုက်ကိုလဲ ပါဝင် လည်းအဟောကောင်ပါ။ ငါ့စိတ်ကိုလူတော်လျှော်နိုင်တယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါဟာအောင်မြင်ရမှာဖြစ်တယ် မှန်းဖြစ်တယ်လို့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းတွေးပြီးပြောနေမယ်ဆိုရင် မင်းရဲ့အဟောသုညအဆင့်ကို ပုံမှန်(၁၀၀)ထက်ကျော် ထပ်ပိုမြှင့်တင်သွားရပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအမြဲမတင်ရဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုချီးမွမ်းရမယ်။ ကိုယ်လုပ် နိုင်တဲ့အရည်အချင်းတွေကို ညစဉ်ညတိုင်းချီးမွမ်းရမယ်။ အကြောက်တိုက်တာမဖြစ်စေနဲ့ဘူး။ "လူနေမှု ကြား စိတ်နေသာဘူး" ဆိုတဲ့စိတ်ကိုမွေးနိုင်ဖို့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းမှာ စိတ်ပေါ့ပျော့နေရင်တော့ အလွန်အရေးကြီးပါ တယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာအရမ်းချမ်းသာတဲ့ သူဌေးကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူဟာအသက် (၈၀)တိုက်ကြီးရဲ့အပေါ် ဆုံး ၊ အမြင့်ဆုံးအထပ်မှာနေပါတယ်။ မနက်စောစောဆိုရင် အိမ်ရှေ့ခုံမှာထွက်ပြီး ရှုခင်းတွေကိုကြည့်ပါတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်လုံးမှာ သူထက်နိမ့်တဲ့တိုက်တွေနဲ့ ဆင်းရဲတဲ့ရပ်ကွက်တွေကိုလှမ်းမြင်ရတယ်။ သူဟာဒီမှာ တဲစုတ်ကလေးတွေကိုကြည့်ပြီး ငါဟာဒီလိုမင်းရဲ့မသွားနိုင်ဘူးလား ဒီလိုသာဆင်းရဲသွားရင် ငါဘယ်လိုနေရမလဲ လို့အမြဲတွေးနေမိတယ်။

ညနေမိုးချုပ်လို့ အိမ်ခါးအချိန်ရောက်ပြီဆိုရင်လည်း လသာဆောင်မှာထွက်ပြီး အိမ်စုတ်တဲစုတ်တွေကို ကြည့်မိပြန်တယ်။ ကြည့်မိတိုင်းလဲ သူတို့လိုဆင်းရဲသွားရင်ဆိုတဲ့အတွေးကို မကြာခဏတွေးမိတယ်။ (၅)နှစ် လောက်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ သူအမြဲတွေးထားတဲ့အတိုင်း ကမ္ဘာစီးပွားရေးပျက်ကပ်ကြောင့် သူ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တွေ ၊ စီးပွားရေးတွေအားလုံး ဒေဝါလီခံရတဲ့အခြေအနေဖြစ်သွားတယ်။ ဒါကြောင့်သူဟာ အသက်(၈၀)တိုက်ကြီး ကြီးပေါ်ကနေ သူနေ့စဉ်မြင်နေတွေနေရတဲ့ လူဆင်းရဲတွေနေတဲ့ ရပ်ကွက်ကတဲစုတ်ပေါ်ကိုရောက်သွားတယ်။ တဲစုတ်ထဲရောက်သွားပြန်တော့ လမ်းဘေးမှာနေကြတဲ့ အိမ်မဲ့အိမ်ယာမဲ့ကလေးတွေကိုမြင်ပြန်တယ်။ ငါလဲသူတို့လေး တွေလိုဖြစ်သွားမလားလို့ အမြဲတွေးနေမိပြန်တယ်။ သူဟာလဲဒီလိုဆက်ပြီးတွေးနေရင်းစားနေမယ်ဆိုရင် ဘယ်လဲ အိမ်မဲ့ဘဝကိုထပ်ပြီးရောက်သွားနိုင်တယ်။ သူဟာအဲဒီတဲလေးထဲမှာ နေလာတာ ၂-နှစ်ခန့်ကြာလာတော့ သူ့ကို ငယ်ငယ်ကစာသင်ပေးခဲ့တဲ့ ဆရာကြီးတစ်ယောက်က သူ့ဆီကိုရောက်လာပြီး သူ့ရဲ့အခြေအနေကိုမေးမြန်း ကြည့်တယ်။ ဆရာကြီးက သူပြောသမျှတွေကိုနားထောင်ပြီးတော့ အခုလိုပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ "မင်းအခုလို ဆင်းရဲသွားတဲ့ အကြောင်းရင်းဟာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းတာကြောင့်မဟုတ်ဘူး။ မင်းရဲ့စိတ်မင်းရဲ့အတွေးကသာမင်းကို အောက်ကိုဆွဲချလိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ ငါပြောတာယုံမယ်ဆို ၊ ဒီနေ့ကစပြီး မင်းနေခဲ့တဲ့အထပ်(၈၀)တိုက်ကြီးပေါ်ကို မနက်တိုင်း ၊ ညတိုင်းကြည့်ပါ။ စိတ်ထဲကနေလဲ "ငါဒီတိုက်ပေါ်ကို ပြန်ရောက်ရမယ်လို့တွေးပြီးယုံကြည်ပါ" လို့

မှာခဲ့ပါတယ်။ သူ့မယ်ာ သူမဆရာမှာထားတဲ့အတိုင်း နေ့စဉ်ညစဉ်ကြည့်ပြီးစိတ်ထဲက ငါရောက်ရမယ်လို့တွေးရာက နောက်ဆုံးတော့တကယ်ပဲအဆင့်(ဂဝ)တိုက်ကြီးပေါ်ကို ပြန်ရောက်သွားတယ်။ ရောက်ရှိသွားရတဲ့အကြောင်းကတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမျက်ကပ်ကြောင့် စီးပွားရေးအထိရိုက်ခတ်ခံရတဲ့ကုမ္ပဏီတွေ ၊ ဘဏ်တွေကိုသူ့နိုင်ငံအစိုးရကပြန် လည်ပေးမပြီး ရပ်တည်ကယ်တင်ပေးလိုက်လို့ဖြစ်တယ်။ ဘဝရဲ့အနိမ့်အမြင့် ၊ ကောင်းခြင်းဆိုးခြင်းတွေရဲ့ အဓိက ဟာမိမိရဲ့စိတ်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်စိတ်ဓါတ်ကို အမြဲတမ်းသိဒ္ဓိတင်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ "ငါဟာစိတ် ဓါတ်ကြီးမားရင့်သန်တဲ့သူဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုအကြောင်းကိစ္စနဲ့မှ ငါ့စိတ်ဟာယောက်ယက်မခတ်ဘူး။ ငါ့စိတ်ဟာ ကျောက်ဆောင်ကျောက်တုံးလိုခိုင်မာတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်စိတ်ဓာတ်ကိုလွှမ်းမိုးနိုင်တယ်။ ဒါဟာငါ့မှာရှိတဲ့အရည် အချင်းအစစ်ပဲ" ဒီလိုလေးလေးနက်နက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုချီးမွမ်းတဲ့စကားတွေကို မနက်တိုင်းမှာအခွန်း(၃၀)လောက် ၊ ညတိုင်းမှာအခွန်း (၃၀) လောက်ရွတ်ဆိုပေးရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်ထဲကို ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒကိုရိုက်ထည့် ပေးတာပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေဟာအလုပ်ကိုကြိုးစားတဲ့အခါမှာ ရုပ်နဲ့ချည်းကြိုးစားလို့မရပါဘူး။ စိတ်နဲ့ပါကြိုးစားယူ ရတယ်။ အဲဒီလိုကြိုးစားဖို့အတွက် စိတ်ရဲ့လေ့ကျင့်ခန်းဆိုတာ မလွဲမသွေလုပ်ရမယ့်ကိစ္စဖြစ်တယ်။ အဲဒီစိတ်လေ့ ကျင့်ခန်းမှာ အရေးကြီးတဲ့အခြေခံအချက် (၃)ချက်ရှိတယ်။

၁။ ဘယ်တော့မှ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်မတင်ရဘူး။

၂။ ကိုယ့်မှာအမှန်တကယ်ရှိတဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်ထုတ်ဖေါ်ပြီး လေးလေးနက်နက် ချီးမွမ်းပါ။

၃။ မခံချင်စိတ်ကိုနှိုးဆွပေးပါ။ ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးအတွက် အားကြိုးမာန်တက်ကြိုးစားရမယ်။ ဒါဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအကောင်းမြင်စိတ်နဲ့ သိဒ္ဓိတင်လိုက်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုမျိုးကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေ ကိုလဲကိုယ်က သိဒ္ဓိတင်ပေးလို့ရပါတယ်။ ဥပမာ - ၁ဝနှစ်အရွယ်သားငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာ အရမ်း အဆော့မက်တယ်။ စာမကျက်ဘူး။ ပြောစကားနားမထောင်ဘူးဖြစ်နေရင် သူညအိပ်ခါနီးတိုင်းမှာ "ငါ့သား လေးအရမ်းလိမ္မာတယ်။ သားလေးကစာအရမ်းတော်တယ်။ သားလေးကမဆော့ဘူး။ သားလေးကို မေမေကအရမ်းချစ်တယ်။ သားလေးကအရမ်းလိမ္မာတယ်" ဆိုပြီး ညစဉ်ညတိုင်း သူအိပ်ပျော်ခါနီးတိုင်းမှာ တိုးတိုးလေးနားထဲကပ်ပြီးပြောပေးရမယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကလေးလေးဟာကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ပုံစံအတိုင်းဖြစ် လာတယ်။ (၁)လလောက်လေ့ကျင့်ပေးရင်ရပါတယ်။ ဒီနေ့ကစပြီး မင်းတို့လဲပဲကိုယ့်ကိုယ်ကိုသိဒ္ဓိတင်ပါ။

သူများကိုလဲသိဒ္ဓိတင်ပေးနိုင်တဲ့သူတွေဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုအောင်မြင်မှုသင်တန်းပေးမယ့်ဆရာကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိ ရမယ်။ အောင်မြင်သူဆရာပြောတဲ့အတိုင်း ၊ ခိုင်းတဲ့အတိုင်းလိုက်ပြီးလုပ်ရမယ်။ ကဲ ဆရာမေးပါ့မယ်။ သင်တန်း သားတွေအားလုံး တကယ်အောင်မြင်ချင်သလား?

အဖြေ = အောင်မြင်ချင်ပါတယ်။ (ဆရာ - - - -အသံတိုးတယ်)

ခေါင်းဆောင်လုပ်မယ့်လူဟာ အသံကော၊ ရုပ်ကော ပျော့ညံ့လို့မရဘူး။ (အိတ်နဲ့ခြသေ့်ပုံပြင်)

## ဆိတ်နဲ့ ခြင်္သေ့ပုံပြင်

ဟိုးတုန်းက တောအုပ်တစ်ခုမှာဆိတ်တစ်အုပ်ရှိတယ်။ တစ်နေ့မှာ တောထဲအစာထွက်ရှာရင်း စမ်းချောင်းလေးတစ်ခုနားအရောက်မှာ နို့စို့အရွယ်ခြင်္သေ့လေးတစ်ကောင်ကိုတွေ့ပါတယ်။ ဆိတ်အုပ်ထဲကဆိတ်မကြီးဟာ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးကိုသနားပြီး သူတို့နေထိုင်ရာတောအုပ်ကိုခေါ်သွားတယ်။ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးဟာ နို့စို့အရွယ်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဆိတ်မကြီးကလည်းသူ့ကိုနို့တိုက်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ခြင်္သေ့ပေါက်စလေးဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ကြီးပြင်းလာတယ်။ ခြင်္သေ့လေးဟာ ဆိတ်တစ်အုပ်ကြားမှာဆိတ်တွေရဲ့ သဘာဝအတိုင်းလှုပ်ရှားပုံ ၊ အော်ပုံအတိုင်း လိုက်လုပ်ရတယ်။ ဆိတ်တွေနည်းတူမအော်နိုင်တဲ့အတွက် ကြောင့်သူ့ကိုယ်သူအရှက်ရတယ်။ မကျေမနပ်ဖြစ်နေတယ်။ ဒီလိုနဲ့တစ်နေ့မှာ သူတို့နေထိုင်ကျက်စားရာတောအုပ်ထဲကို တောတိုးရှာရင်းခြင်္သေ့ကြီးတစ်ကောင်ရောက်လာတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာဗိုက်ကလဲအရမ်းဆာနေတဲ့အတွက် အနီးနားပတ်ဝန်းကျင်ကို လှည့်ပတ်အစာရှာတဲ့အခါ ဆိတ်မကြီးနဲ့ အတူဆိတ်တစ်အုပ်ကိုတွေ့တယ်။ ဒါ "ငါ့အတွက်အစာပဲ" ဆိုပြီး ဆိတ်တွေကိုဖမ်းဖို့အတွက် တောအုပ်နားကိုဖြည်းဖြည်းချင်းချဉ်းကပ်သွားတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာဆိတ်တွေကို ခုန်အုပ်ဖို့ပြင်ဆင်လိုက်တဲ့အချိန်မှာ ဆိတ်တွေရဲ့အလယ်ခေါင်မှာခြင်္သေ့တစ်ကောင်ကို မြင်လိုက်ရလို့အံ့သြသွားပါတယ်။ "ဟာ - - - ဟိုမှာ ငါ့လိုခြင်္သေ့တစ်ကောင်ပါလား?"

သူအံ့သြပြီးကြည့်နေတဲ့အချိန်မှာ ဆိတ်တွေကလန့်ပြီးထွက်ပြေးကြတယ်။ ခြင်္သေ့လေးတစ်ကောင်ပဲကျန်နေခဲ့တယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးကခြင်္သေ့လေးရှိရာကို ဖြည်းဖြည်းချင်းလှမ်းသွားတယ်။ ခြင်္သေ့လေးဟာအသားတွေတဆတ်ဆတ်တုန်ပြီးကြောက်နေတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးကသူ့ကိုမေးတယ်၊ "မင်းဘာဖြစ်လို့ကြောက်နေတာလဲ?" "ခင်ဗျားက ကျွန်တော့်ကိုစားမလို့မဟုတ်ဘူးလား။" "ငါကမင်းကိုဘာဖြစ်လို့စားရမှာလဲ?။" "ကျွန်တော်ကဆိတ်လေ" "ဟာ! ငပေါကောင် မင်းဘာပြောလိုက်တာလဲ?။ မင်းက ဆိတ်မှမဟုတ်ပဲ ၊ မင်းက ခြင်္သေ့ ၊ ဆိတ်မဟုတ်ဘူး။" "ဟာ! ကျွန်တော်က ဆိတ်ပါဆို ၊ ဆိတ်လိုအော်ပြရမလား ...? ပဲ ... ပဲ" ဆိုပြီး အော်ပြလိုက်တယ်။ "ငပေါကောင် မင်းကိုမိုက်ကြီးမဲ့လို့မယ်။ မင်းကခြင်္သေ့။ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်က "ဆိတ်" ပဲ။ ဒီကောင်ပြောရတာတော်တော်ခက်တယ်။ လာ၊ မင်းငါနဲ့လိုက်ခဲ့" ဆိုပြီး စမ်းချောင်းလေးရှိရာကိုခေါ် သွားတယ်။ ရေစမ်းချောင်းနားရောက်တော့ "ကဲ ရေထဲမှာ မင်းပုံကိုကြည့်စမ်း" ခြင်္သေ့ငယ်လည်း သူ့ရုပ်ပုံကိုကြည့်ပြီးလန့်သွားတယ်။ "ဟာ ဒါဘယ်သူတုံး" "အဲ့ဒါမင်း ရုပ်လေ။" "ဟာ! မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ကျွန်တော်က မွေးကတည်းကဆိတ်။ ခေါင်းမှာတောင်မှချိုနှစ်ချောင်းရှိတယ်။ အခု ကျွန်တော့်ရဲ့ ရုပ်ပုံကဘယ်လိုဖြစ်ရတာလဲ?" "ငပေါကောင် ၊ မင်းကဆိတ်မဟုတ်ဘူး ၊ ခြင်္သေ့ဖြစ်တယ်။" ခြင်္သေ့လေးဟာ "ပဲ" ဆိုတဲ့အသံကိုအော်ပြပြန်ပါတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးကအရမ်းကိုစိတ်ဆိုးသွားပြီး "ဟိန်း" ဆိုတဲ့အသံကိုဟိန်းပြီးဟောက် လိုက်တယ်။ ခြင်္သေ့လေးက ခြင်္သေ့ကြီးရဲ့အသံအတိုင်း သံယောင်လိုက်ပြီးထွက်သွားတယ်။

"ဟာ ကျွန်တော့်အသံကခင်ဗျား အသံနဲ့နည်းနည်းတူသလိုပဲ။" "အေးလေ ၊ ဒါကြောင့်ခြင်္သေ့ပါလို့ပြောနေတာပေါ့။ ကဲ! ကဲ! ဆက် အော်ကြည့်စမ်း။" အသံတဖြည်းဖြည်းတူလာတယ်။ "ကဲ! ဆက်အော်ပါဦး" "ဟိန်း" ပိုပြီးတူလာတယ်။ "ကဲ ... ထပ်အော်ပါဦး။" "ပဲ" ဆိုတဲ့အသံထွက်လာတယ်။ "ငပေါကောင် မင်းအသံက ဘယ်လိုဖြစ်သွားပြန်တာလဲ ?။ အားရပါးရအော်ပစ်လိုက်စမ်း" ခြင်္သေ့ကြီးအသံနဲ့ တစ်ပုံစံတည်းဖြစ်သွားတယ်။

သူကိုယ်သူအရမ်းကျေနပ်သွားတယ်။ အရင်တုန်းက ဆိတ်လိုအော်ခဲ့ရတုန်းက သူကိုယ်သူမကျေနပ်ဘူး။ အခု ခြင်္သေ့လိုအော်မှုကျေနပ်ခဲ့တယ်။ ဒါဟာနိမ့်ကျတဲ့ဆိတ်မျိုးနွယ်မဟုတ်ပဲ တောသရာဇာခြင်္သေ့မင်းရဲ့မျိုးနွယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရတော့ သူကိုယ်သူကျေနပ်သွားတယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးဟာသူ့ကို ခြင်္သေ့တို့ရဲ့ပျော်စံရာတောအုပ်ကြီးဆီကိုခေါ် သွားလိုက်တယ်။ တောအုပ်ထဲမှာ ခြင်္သေ့ကြီးတွေအများကြီးတွေ့တော့ သူတော်တော်လေးလန့်သွားတယ်။ "ငါ့ကို များစားမလား . . . ?။ ငါက "ဆိတ်" ဆိုတဲ့အတွေးဝင်လာပြန်တယ်။ ခြင်္သေ့ကြီးက သူ့အနားမှာရှိနေတော့ "ငါခြင်္သေ့ပဲ" ဆိုတဲ့ စိတ်ပြန်ဖြစ်လာပြန်တယ်။ အခြားခြင်္သေ့တွေသားကောင်ခုန်အုပ်တဲ့အခါ သူများတွေနည်းတူ လိုက်မလုပ်နိုင်တဲ့အခါ စိတ်ဓာတ်ကျပြန်တယ်။ ကြိုးစားပြီးလုပ်ရင်း အောင်မြင်သွားပြီဆိုရင်လည်း၊ ငါဟာခြင်္သေ့ ဆိုပြီးဂုဏ်ယူပြန်တယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲတွေကြုံလို့မဖြေရှင်းနိုင်ရင် ငါဟာခြင်္သေ့လား?။ ဆိတ်လား . . . သူ ကိုယ်သူအမြဲသံသယရှိတယ်။

ဆိတ်တွေရှိရာကိုပဲပြန်သွားရမလား ?။ ခြင်္သေ့ပဲဆက်လုပ်ရမလား . . . ?။ ဒီလိုနဲ့ သူ့ရဲ့နှစ်ဘက်စိတ်နှစ်ခု ကြားမှာသူ့ရဲ့ပင်ကိုယ်ဗီဇ ၊ ခြင်္သေ့စိတ်အတိုင်းဆက်လက်လှုပ်ရှားနေထိုင်သွားရင်းနဲ့ ရဲရင့်တဲ့ခြင်္သေ့ဘဝမှာပဲ သူ့ရဲ့ ဘဝတစ်ခုလုံးကိုမြှုပ်နှံလိုက်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းသားတွေလဲ မိဘဇာတိရပ်ရွာကနေထွက်လာပြီး တကယ်အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ် ၊ မအောင်မြင်မချင်းနယ်ကိုမပြန်ဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ် ၊ ဒီစိတ်ဓါတ်မျိုးတွေနဲ့ကြိုးစားကြတယ်။ အခက်အခဲတွေပြဿနာတွေကြုံပြီဆိုရင် ငါဟာခြင်္သေ့လား ၊ ဆိတ်လားဆိုတဲ့မေးခွန်းကိုမေးပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျနေမယ်ဆိုရင် "ဆိတ်" ရဲ့စိတ်ပဲ။ မဖြစ်မနေကြိုးစားမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓါတ်ကတော့ "ခြင်္သေ့" စိတ်ပဲ။ ဒါဆိုရင်ဒီသင်တန်းသားတွေကို မေးခွန်းတစ်ခုထပ်မေးမယ်။ တကယ်အောင် မြင်ချင်သလား? အဖြေ . . . အောင်မြင်ချင်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် Yes! or No! တစ်ခုဖြေပါ။ (Yes) ဟုတ်တယ်။ ဆရာက အဲဒီအသံမျိုးကိုကြားချင်တာ။ မင်းတို့အားလုံးရဲ့ မျက်လုံးတွေဟာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ရဲ့မျက်လုံးလို တကယ်ကိုရဲရင့်တောက်ပနေပြီး ခြင်္သေ့တွေဖြစ်ကြတယ်ဆိုတာလည်း ဆရာ လုံးဝအကြွင်းမဲ့ယုံကြည်သွားပါပြီ။ ကဲ! အခုကစပြီးသင်တန်းစပေးတော့မယ်။ ငါဘာလဲဆိုတာမေ့လိုက်ပါ။ ရာထူး/ဘာဘာ ၊ ငွေဆိမ်း ၊ အသက်တွေကအစမေ့ပျောက်ပစ်လိုက်တော့။ ဒီမှာတော့ လူတွေအားလုံးဟာခြင်္သေ့ ပါပဲ။ အပြင်မှာခြင်္သေ့လိုသွားနေလို့မရဘူး။ အပြင်မှာခြင်္သေ့လိုသွားနေရင် သားကောင်တွေအကုန်လုံးထွက်ပြေးကုန် မယ်။ ဒီမှာတော့ခြင်္သေ့ အပြင်မှာဆိုရင်သားကောင်လိုနေရမယ်။ ဒါမှကိုယ်ဖမ်းချင်တဲ့သားကောင်ကိုဖမ်းလို့ရမယ်။ ငါက[illegible]ဘာ" ဆိုတဲ့အကန့်အသတ်တွေ အားလုံးဖြုတ်ချလိုက်ပါ။ ကိုယ်ဘာလည်းဆိုတာမမေ့နိုင်ရင်(ဟန်ခံနေရင်) အတတ်ပညာသင်ယူလို့မလွယ်ဘူး။ သင်ပေးတဲ့လူအတွက်လည်းအဆင်မပြေပါဘူး။

## ဘုရင့်ရူလီနဲ့ ဆူမိုနပန်းသမားကြီး

ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ကိုယ်ခန္ဓာထွားကြိုင်း၊ ကျွမ်းကျင်၊ နပန်းပညာမှာအလွန်တော်တဲ့ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ ဂျပန်[illegible]တစ်နိုင်ငံထဲမှာရှိတဲ့ လူငယ်တွေတင်မဟုတ်ဘူး။ ကမ္ဘာအရပ်ရပ်မှာရှိတဲ့ ခေတ်လူငယ်တွေအများအပြား

ဂျပန်ကိုသွားပြီး ကရာတေး ၊ ကွန်ဖူး ၊ နပန်းပညာများကိုသွားရောက်သင်ယူကြတယ်။ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးရဲ့ ဂုဏ်သတင်းဟာ ကမ္ဘာအရပ်ရပ်မှာပိုပြီးထင်ရှားလာတယ်။ နာမည်ကြီးလာတယ်။ ဒီအချိန်မှာတရုတ်ပြည်မှာလည်း ဘရုစ်လီပေါ်ပေါက်လာတယ်။ ဘရုစ်လီရဲ့ဂုဏ်သတင်းဟာလည်း အရပ်ရပ်ထင်ရှားကျော်ကြားလာတဲ့အတွက်ကြောင့် ဂျပန်မှာရှိတဲ့လူငယ်တွေနဲ့ ကမ္ဘာအရပ်ရပ်မှာရှိတဲ့ခေတ်လူငယ်တွေဟာ တရုတ်ပြည်မှာသွားပြီး ဘရုစ်လီထံ ကရာတေး နဲ့ကွန်ဖူးပညာများကိုသင်ယူကြတယ်။ ဂျပန်လူငယ်တွေကလည်း ဘရုစ်လီထံကပြန်လာပြီး ဂျပန်နိုင်ငံပြန်ရောက်တဲ့ အခါမှာဘရုစ်လီတော်တဲ့ အကြောင်းပြောပြကြတယ်။

ဆူမိုနပန်းသမားကြီးဟာ ဘရုစ်လီရဲ့ကောင်းသတင်းတွေကြားရ ၊ နားထောင်ရတာများလာတော့ မနာလိုဖြစ်လာတယ်။ ဒါကြောင့် " ငါကိုယ်တိုင်သွားပြီး ဘရုစ်လီဆိုတဲ့ကောင် ဘယ်လောက်တော်သလဲဆိုတာသွားလေ့လာမယ်" ဆိုပြီး တရုတ်ပြည်ကိုထွက်လာခဲ့တယ်။ ဘရုစ်လီဟာတောင်ကုန်းထိပ်မှာ နေတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဆူမိုနပန်းသမားကြီးဟာ တောင်ပေါ်ကိုခြေလျင်တက်ရတယ်။ လူကဝဝဖိုင့်ဖိုင့်ကြီးဆိုတော့ မောလိုက် ၊ နားလိုက် ၊ သွားလိုက်နဲ့တောင်ပေါ်ကိုရောက်လာတယ်။ တောင်ထိပ်ရောက်တော့ လူငယ်တစ်ယောက်ကိုတွေ့တယ်။ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးက မင်းကဘရုစ်လီလားလို့မေးလိုက်တယ်။ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ကျွန်တော်ဘရုစ်လီပါ။ ဘာကိစ္စရှိပါသလဲ?။ ငါက ဂျပန်နိုင်ငံမှာအရမ်းနာမည်ကြီးတဲ့ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးပါဆိုပြီး ရင်ဘတ်ကိုပုတ်ပြတယ်။ "မင်းဆီ ၊ ကွန်ဖူး ၊ ကရာတေး ပညာသင်ချင်လို့လာတာ" လို့ ထပ်ပြောလိုက်တယ်။ ဘရုစ်လီကဟုတ်ကဲ့ကောင်းပါပြီ။ ထိုင်ပါဦးဆိုပြီး ဝါးကွပ်ပျစ်တစ်ခုမှာထိုင်ခိုင်းတယ်။

ဘရုစ်လီက ရေနွေးတစ်အိုးနဲ့ ရေနွေးပန်းကန်သေးသေးလေးတစ်လုံးယူလာတယ်။ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးရှေ့မှာ ရေနွေးပန်းကန်ချပြီး မတ်တတ်ရပ်လျက်ရေနွေးငှဲ့ပေးတယ်။ ခွက်ကိုပြည့်လျှံအောင် ငှဲ့ထည့်တဲ့အတွက်ကြောင့်ရေနွေးမှုတွေဟာ ဆူမိုနပန်းသမားရဲ့ပေါင်ပေါ်ကိုစီးကျသွားတယ်။ သူ့အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားတယ်။ မတော်တဆစိတ်စငြိကျတာလားဆိုပြီးကြည့်လိုက်တော့ တမင်တကာငှဲ့ထည့်နေတာကိုတွေ့ရတော့ ဆူမိုနပန်းသမားကြီးဟာအရမ်းကိုစိတ်ဆိုးပြီ စားပွဲကိုလက်ဝါးနဲ့ရိုက်ပြီး မတ်တတ်ထရပ်လိုက်တယ်။ နေကလည်းပူ ၊ မောကလည်းမော၊ စိတ်ကလည်းတို ၊ ရေနွေးနဲ့လောင်းချသလိုဖြစ်တော့ အရမ်းစိတ်ဆိုးတာပေါ့။ မင်းဒီလောက်ပဲမိုက်ရိုင်းရသလား?။ ရေနွေးပြည့်လျှံနေတာမမြင်ဘူးလား?။ ဒီလိုပြည့်လျှံနေတဲ့ရေနွေးခွက်ကို ထည့်နေတာဘာအကျိုးရှိသလဲ? ဒီလောက်ပဲ အသိဉာဏ်ခေါင်းပါးရသလား?။ ဘရုစ်လီကသူ့ကိုမှတ်မှတ်ရရ စကားတစ်ခွန်းပြောလိုက်တယ် ဟုတ်ကဲ့။ ရေနွေးခွက်ပြည့်လျှံနေတာကို ကျွန်တော်မြင်ပါတယ်။ ဒီလိုပြည့်လျှံတဲ့ ရေနွေးခွက်ကိုထည့်တဲ့အတွက် အကျိုးမရှိ[illegible] ၊ ခင်ဗျားဟာလဲကျွန်ုပ်ဆီမှာပညာလာသင်တယ်။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားဟာဂျပန်မှာနာမည်ကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ ခွက်အပြည့်နဲ့လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခင်ဗျားကိုဘယ်လိုပဲကြိုးစားပြီးသင်ပေးပါစေ။ ခင်ဗျားက တတ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ပြည့်လျှံနေတဲ့ရေနွေးခွက်မှာ ရေနွေးတွေထည့်လိုက်တဲ့အခါလျှံကျသွားသလို။ ခင်ဗျားဟာလည်း ခွက်အပြည့်နဲ့လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကျွန်တော်ကြိုးစားပြီးဘယ်လောက်သင်ပေးသင်ပေး ခင်ဗျားတတ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော့်အားအင်တွေပဲ ကုန်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားကိုကျွန်တော်[illegible]ပေး

နိုင်ဘူးလို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေဟာ ဘူမိနယ်သေတ္တာကြီးလို ခွက်အပြည့်နဲ့လာမယ်ဆိုရင် သင်တန်းဆရာတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လိုပင်ကြိုးစားပြီး သင်ပေးသင်ပေး အားအင်တွေပဲကုန်ဆုံးသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ကိုယ်ကို မေးခွန်းတစ်ခွန်းမေးရပါမယ်။ ငါဟာ ခွက်အလွတ်နဲ့လာသလား၊ ခွက်အပြည့်နဲ့ လာသလားဆိုတာပဲ။ ကဲဘယ်လိုလဲ ဖြေကြည့်ကြရအောင်။

အဖြေ ။ ။ (ခွက်အလွတ်ပါ။)

ခွက်အလွတ်နဲ့လာတယ်ဆိုရင်တော့ ဆရာကစပြီးသင်တန်းပေးလို့ရပြီ။ ကဲ...ကျေးဇူးပြုပြီး ခုံတွေ အထဲသွင်းပြီး မတ်တပ်ရပ်လိုက်ကြရအောင်။ ဆရာထပ်ပြီးမေးပါ့မယ်။ အားလုံးသင်ယူဖို့ အတွက်အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလား။ Yes! or No! တစ်ခုဖြေပါ။

အဖြေ ။ ။ Yes !

ဆရာ ။ ။ ပါးစပ်ကဖြေရုံတင်မဟုတ်ပါဘူး။ Yes! ဆိုတဲ့အသံနဲ့အတူ လက်မပါထောင်ပြပါ။

**Yes! or No! ........ Yes!**

Ok။ ဟုတ်ပါပြီ။ ကိုင်း...သင်တန်းစပေးတော့မယ်။ မတ်တပ်ရပ်တဲ့ပုံစံပြောပါ့မယ်။ ခါးကိုဖြောင့်နေအောင်ရပ်မယ်။ ခြေဖနောင့်နှစ်ခုကို V ပုံသဏ္ဍာန်ထားမယ်။ ဘယ်လက်ရဲ့လက်ကောက်ဝတ်ကို ညာလက်နဲ့ ဆုပ်ကိုင်ထားမယ်။ ခေါင်းကိုစောင်းမနေရဘူး။ ခါးကိုမတ်နေအောင်ဆန့်ထားရမယ်။ မျက်လုံးကသိမ်းငှက်တစ်ကောင်လိုစူးရှတောက်ပပြီး ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိနေရမယ်။ ငိုက်မြည်းမနေရဘူး။ ဆရာရဲ့လှုပ်ရှားမှုကိုပဲကြည့်ပါ။ ဘေးကြည့် ၊ အပေါ်ကြည့် ၊ အောက်ကြည့်မကြည့်ရပါဘူး။ ဆရာပြောတဲ့အတိုင်း အားလုံးလိုက်နာကြတယ်။ အရမ်းတော်ပါတယ်။ ငါဘာလဲဆိုတာမေ့ပစ်လိုက်ပါ။ ခွက်အလွတ်တစ်လုံးနဲ့ သင်ယူမယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကိုမွေးလိုက်ပါ။ အားလုံးမျက်စိမှိတ်လိုက်ပါ။ ထွက်လေဝင်လေ(၁၀)ကြိမ်လောက်ရှူလိုက်ပါ။ မျက်စိကိုလုံးဝမဖွင့်ပါဘူး။ ထွက်လေဝင်လေရှူတာကိုရပ်လိုက်မယ်။ သက်ပြင်းတစ်ချက်ချလိုက်ပါ။ ဆရာမေးတာကိုမျက်စိမှိတ်ပြီးဖြေပါ။

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

အဖြေ ။ ။ ၅နှစ်သားကလေး။

ဆရာ ။ ။ ဖြူစင်တဲ့ကလေးရဲ့စိတ်ထားနဲ့ မဖြူစင်တဲ့လူကြီးရဲ့စိတ်ထား ဘယ်ဟာကြိုက်သလဲ?။

အဖြေ ။ ။ ဖြူစင်တဲ့ကလေးရဲ့ စိတ်ထားကိုကြိုက်တယ်။

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

ဆရာ ။ ။ သဘောတူသလား ၊ သဘောမတူဘူးလား။

အဖြေ ။ ။ သဘောတူပါတယ်။

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

☆ ဇော်သစ်တော့ညို

ငါးကာ(၅)နှစ်သား ၊ ငါးဟာ (၅)နှစ်သားဆိုပြီး (၁၀)ကြိမ်ရွတ်လိုက်ပါ။ အရမ်းကောင်းပါတယ်။ မျက်စိဖွင့်လို့ရပါပြီ။ ကဲ (၅)နှစ်သားဆိုတဲ့သားသမီးတွေ လက်ညှိုးထောင်မယ်။ Ok တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် လိုက်လုံတဲ့ လက်ခုပ်သံနဲ့ အသိအမှတ်ပြုလိုက်ကြရအောင်။ သင်ကြားပို့ချတဲ့ ဆရာကိုကျတော့(မားမား)လို့ သဘောထားမယ်။ ဘာတဲ့လဲ?။

အဖြေ ။ ။ (မားမား)။

## (၁)မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေဖွဲ့နည်း

ကဲ အခုအချိန်ကစပြီးသင်တန်းပေးတော့မယ်။ ဒီသင်တန်းခန်းမထဲမှာ ရောက်ရှိလာကြတဲ့သင်တန်းသားတွေအားလုံးဟာ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ အရင်းအခြာတွေဖြစ်သွားကြပါပြီ။ ဒါကြောင့်အားလုံးဟာ "ဘယ်" ဘက်ကိုလှည့်မယ်။ တစ်ယောက်ပုခုံးကိုတစ်ယောက်ကိုင်မယ်။ တီးလုံးနဲ့အညီစည်းချက်ဝါးချက်နဲ့ ဓေတနာပါပါနဲ့နှိပ်ပါမယ်။ ပြီးတော့ကလည်း ဘယ် - ညာ ၊ ဘယ် - ညာ နင်းနေတဲ့ပုံစံမျိုးတက်တက်ကြွကြွနှိပ်ပါမယ်။ ဓေတနာပါပါလေးနဲ့နှိပ်ပါ။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောလိုက်ကြရအောင်။

★ ကဲ ····ပထမဦးစွာ ပြင်ပလောကနဲ့အဆက်အသွယ်ဖြတ်လိုက်ကြရအောင်။
ကျေးဇူးပြုပြီးသင်တန်းချိန်အတွင်းမှာ တယ်လီဖုန်းများကို ခေတ္တခဏပိတ်ထားလိုက်ကြရအောင်။
★ ကျေးဇူးပြုပြီးအားလုံး မတ်တတ်ရပ်လိုက်ကြရအောင်။ (ဟုတ်ပြီ)။ ကိုယ့်ဘေးမှာရှိတဲ့သင်တန်း သားနဲ့မျက်နှာချင်းဆိုင်လိုက်ကြရအောင်။
★ ကဲ···တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် ကြည့်လိုက်ကြရအောင်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အသိအမှတ်ပြုလိုက်ကြရအောင်။
★ ကဲ···တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ကြိုဆိုတဲ့အနေနဲ့ အားရပါးရလက်ခုပ်တီးကြိုဆိုကြရအောင်။ (ပြောင်း ····ပြောင်း) အရမ်းကိုဂုဏ်ယူစရာကောင်းတဲ့လူတွေဖြစ်သွားကြပြီ။
★ ကဲ···တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လိုက်ကြရအောင်။ မင်္ဂလာပါ။ တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်။
★ ကျွန်တော့်နာမည် \ ကျွန်မနာမည်တယ်သူပါ။ တစ်ခါတည်းလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင်း ကိုယ့်နာမည်ကိုမိတ်ဆက်ပါ။
★ ယောကျ်ားလေးကမိန်းကလေးကို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မယ်ဆိုရင် လက်ရဲ့သုံးပုံတစ်ပုံပဲလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမယ်။ တွေ့ခါစလူကိုတွေ့တွေ့ချင်း အတင်းလက်ဆွဲဖျစ်ညှစ်ထားတာမျိုး ၊ အကြာကြီးလက်ကိုကိုင်ထားတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကဲ ··· တစ်မိနစ်အတွင်း တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နှုတ်ခွန်းစကားပြောကြမယ်။
★ ကိုယ့်ရှေ့ကလူကိုကြည့်ပါ။ လူတိုင်းမှာကိုယ်နဲ့ မတူတဲ့အားနည်းချက်တွေရှိသလို အားသာချက်တွေလဲရှိပါတယ်။ ဘယ်သူမှတော့ကိုယ့်ရဲ့ အားနည်းချက်ကိုတစ်ဖက်လူ ပြောလာမှာကိုအလိုမရှိကြဘူး။ အဲဒီအားနည်းချက်ကို ပြောမိရင်လဲ တွေ့တွေ့ချင်းဘောက်နဲ့ထွင်းဆိုသလို မိတ်ဆွေပျက်သွားနိုင်ပါတယ်။

★ လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်အောင်မြင်မှုနည်းပညာသင်တန်းမှာ ပို့ချမယ့်သင်ခန်းစာတွေဟာ လူတိုင်းကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတွေအဖြစ်မြင်တတ်အောင် ကိုယ်ကလည်းတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ကြောင်းကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင် သိရှိလာအောင်နှင့် အမြန်ဆုံးလူတွေအများကြီးကို အောင်မြင်မှုရရှိအောင်သင်ကြားပို့ချပေးမယ့် သင်တန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းမှာ ဆရာစကားအတိုင်းနားထောင်ပြီး (၁၀)ရက် ပြီးဆုံးအောင်သင်ယူသွားနိုင်မယ် ဆိုရင်ဒီသင်တန်းပြီးဆုံးတာနဲ့ မင်းကိုယ့်စိတ်ထားတွေကိုမြင့်မြင့်မြတ်လာမယ်။ လောကအလယ်မှာထူးချွန်ပြောင် မြောက်တဲ့လူတွေဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်နေတဲ့ပတ်ဝန်း ကျင်မှာအထူးခြားဆုံးနဲ့ဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံး ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဖြစ်သွားကြလိမ့်မယ်ဆိုတာကို ဆရာကခိုင်ခိုင်မာမာအာမခံပြောရဲပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ကစပြီးဆရာ့စကားကိုနားထောင်ပါ။

ဒီသင်တန်းမှာပို့ချမယ့် အချက်အလက်တွေအားလုံးဟာ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စပဲဆိုတာ တစ်ခုမှမရှိပါဘူး။ လူတွေအများစုဟာသိသလိုလို ကိစ္စလေးတွေအားလုံးကို အသေးအဖွဲ့လို့သဘောထားကြတယ်။ အဲဒီအသေးအဖွဲ့ လေးတွေစုပြုံရာက အကျိုးဆက်ကြီးကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စမြင့်ပေါ်ကဆွဲချတယ် ဆိုတာ အဲဒီအသေးအဖွဲ့လေးတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် "**No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းမှ ပို့ချချက်တွေအားလုံးဟာ ကိုယ့်ဘဝအတွက်အလိုအပ်ဆုံးနဲ့ တန်ဖိုးအရှိဆုံးအသိပညာရပ်တွေကို ပို့ချပေးသွားမှာ ဖြစ်တယ်။ သင်တန်းသားတွေအားလုံးဟာ တကယ့်လူတော်လူကောင်းတွေဖြစ်သလို၊ လိမ္မာပါးနပ်တဲ့သူတွေလဲဖြစ် ကြတယ်။ ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားချင်သူတွေဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ဆရာကအပြည့်အဝယုံကြည်တယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်နိုင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် တွေကိုအမြန်ဆုံးလုပ်လို့ရမယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါတာတွေကိုလုပ်ဖို့အတွက် ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်တွေကိုအရင်ဆုံး လုပ်နေရလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မြန်မြန်အောင်မြင်ဖို့အရေးကြီးတယ်။

မြန်မြန်အောင်မြင်မှ ကိုယ်ဝါသနာပါတာတွေကို အမြန်ဆုံးလုပ်လို့ရမယ်။ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင်လုပ် ကြမလဲဆိုရင် အောင်မြင်အောင်လုပ်ကြရမယ့်နည်းလမ်းတွေကို ဆရာက(၁၀)ရက်အတွင်းမှာ ပို့ချပေးမှာဖြစ်တယ်။ ပေးလိုက်တာချင်းကအတူတူ အချိန်နာရီပိုင်ဆိုင်မှုကလဲအတူတူ၊ အကျိုးရှိအောင်ရယူနိုင်ခြင်း၊ မရယူနိုင်ခြင်းဆို တာကတော့ မိမိခံယူတဲ့အပေါ်မှာပဲမူတည်ပါတယ်။ ကိုယ့်ခံယူမှုအပေါ်မှာပဲမူတည်ပါတယ်။ ကိုယ်ကသင်ကြားပို့ချ သမျှကို ခွက်အစုတ်ခွက်အပေါက်နဲ့ခံယူမလား...? ရွှေခွက်၊ ငွေခွက်နဲ့အပြည့်ခံယူမလား...? ခံယူမှု အပေါ်မှာမူတည်ပြီးတော့ ဒီသင်တန်းသားတွေအားလုံး (၅)နှစ်ဆိုတဲ့အချိန်ကာလအတွင်းမှာ ဘဝတွေကိုယ်စီ တိုးတက်ပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်အနာဂတ်အတွက် ကိုယ်ဘာတွေဖြစ်ချင်သလဲဆိုတဲ့ဆန္ဒတွေကိုဖြစ်ဖို့ အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်အောင်မြင်မှုနည်းပညာ သင်တန်းပို့ချတဲ့ပို့ချချက်တွေကို အလေးအနက်ခံယူပါ့မယ်လို့ ကတိကဝတ်ပြုကြရမယ်။ ဒီလောက်ဆိုသဘော ပေါက်လောက်ပါပြီ။

★ ကဲ . ! ၁-မိနစ်အတွင်း မိတ်ဆွေဖွဲ့နည်းပြန်စကြရအောင်။ လူတွေဟာတစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် တွေ့ကြပြီဆိုရင် ဒီခြေထောက်ကိုစကြည့်သလား ခန္ဓာကိုယ်ကိုစကြည့်သလား မျက်နှာကိုစကြည့်သလား?

ကဲဘယ်နေရာကိုစကြည့်ကြသလဲ••? အခုလောလောဆယ်ကိုယ့်မိတ်ဆွေကို ဘာအရင်ဆုံးကြည့်မိပြီလဲ •?

★ ကဲ ••• ! ••• ဘာတွေလဲ၊ပြောပြပါဦး။ အဖြေ ။ ။ မျက်နှာ

ဟုတ်ပြီ - မျက်နှာမှာဘာအရင်ဆုံးထင်တွေ့ရသလဲ? ၊ ဆံပင်လား ၊ နဖူးလား ၊ မျက်လုံးလား ၊ မျက်ခုံးလား ၊ နှာခေါင်းလား ၊ နှုတ်ခမ်းလား ၊ နားရွက်လား ၊လည်ပင်းလား ၊ နားကပ်လား? ဘာအထင်ရှားဆုံးလဲ? အဖြေ ။ ။ ———————— ?

★ ကဲ ••• !ကိုယ့်ကိုသူကကြည့်နေပြီဆိုတော့ သူကြည့်တဲ့အကြည့်မှာ ကိုယ်ဘယ်လိုခံစားရသလဲ? အိုမယုတ်ရင်ပဲခုန်နေပြီလား? အဲဒီလိုတစ်ခဏလေးက ကိုယ့်ကိုကြည့်လာပြီဆိုရင် အကြည့်ခံရတဲ့သူ ကသူ့မှာအထင်ရှားဆုံးတစ်ခုကို တစ်ခဏလေးပြောတာကို နားထောင်ချင်နေပြီ။

★ ကဲ • !ကိုယ်ကဘာပြောမလဲ? သူပြောစေချင်တဲ့ဟာကို ကိုယ်ကမပြောမိရင် သူမြင်ဆင်လာတာကိုယ်ပြောတာနဲ့တခြားစီဖြစ်သွားရင် သူဘယ်လိုခံစားရမလဲ? အဲဒီတော့ကိုယ့်ဟာကိုယ်ပဲ ကောင်းကွက်ကိုတွေ့အောင်ရှာပေတော့။ အချိန်က(၁)မိနစ်ပဲရတယ်နော်။ ဘယ်အကြောင်းအရာကို ချီးကျူးမှာကြမလဲ? ချီးမွမ်းစကားတွေ တောတောသိသိပြောတတ်ခြင်းဟာ ပီယဝါစာအောင်ထားတာနဲ့တူတယ်။ ကဲ••• ! စလိုက်ကြရအောင် ? စကားလုံးတွေအများကြီးမပြောရဘူး။ သူ့ကို Heart ထိစေမယ့်စကားလုံးတစ်လုံးထဲကိုထိထိမိမိပြောရမယ်။

★ ကဲ • ! ဘာပြောကြမလဲ? ဘာပြောရမှန်းမသိသေးဘူးဆိုရင် သေချာနားထောင်ပါ။

ဆရာကလူကြောကြည့်တဲ့နည်းသင်ပြပေးမယ်။ လူကြောဆိုတာငွေကြောပါ။ Mouth to Mouth Marketing မနက်မိုးလင်းလာပြီဆိုတာနဲ့ လူတွေဟာပါးစပ်နဲ့စျေးကွက်ရှာကြတယ်။ ဒီပါးစပ်ကြောင့် ငွေထုပ်ငွေထုပ်ရနိုင်သလို ပြဿနာတွေတသီကြီးလဲလိုက်ပါလာနိုင်တယ်။ လူကြောကိုဘယ်လိုကြည့်မလဲ ၊ လူဟာဘယ်အသံကိုအကြားချင်ဆုံးလဲ? သေချာစဉ်းစားကြည့်ပါ။ (ချီးမွမ်းတဲ့အသံပဲဖြစ်တယ်) လူတစ်ယောက်ကိုတွေ့ပြီဆိုတာနဲ့ တခါသားကကိုယ့်ကိုလက်ခံစေချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုသူအရင်လက်ခံအောင် ချီးမွမ်းစကားအရင်ဆုံးပြောရမယ်။ လူတိုင်းမှာကောင်းကွက်ရှိတယ်။ အားသာချက်ရှိတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာအချက်ရှိတယ်။ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့အချက်အလက်တွေရှိတယ်။ ဆံပင်ပုံစံကြည့်မလား ၊ အဝတ်အစား ၊ အရောင် ၊ ဖိနပ်ကြည့်မလား ၊ မျက်လုံး ၊ မျက်ခုံး ၊ နှာခေါင်း ၊ နှုတ်ခမ်း ၊ ပါးစပ် ၊ သွား ၊ မိန်းနားကပ် ၊ လည်ပင်း ၊ လက်ချောင်း ၊ ခြေချောင်း ၊ လက်စွပ် ၊ ကိုယ်လုံးကိုယ်ပေါက် ၊ အရပ်အမောင်း ၊ အပြုံး ၊ တက်ကြွမှု ၊ လှုပ်ရှားမှု ၊ စိတ်နေစိတ်ထားနှင့်နာမည်ကောင်း သူ့ရဲ့အသုံးအဆောင်ကအစ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်အဆုံး ၊ ချီးမွမ်းစရာတွေအများကြီးတွေ့လာပါလိမ့်မယ်။ သူ့ Heart ထိသွားစေမယ့်စကားလုံးကို တောတောသိသိချီးမွမ်းပါ။ စိတ်ပါလက်ပါအားရပါးရတက်ကြွတဲ့လေသံ ၊ အားကျတဲ့လေသံအပြည့်အဝနဲ့ အားရပါးရပြောလိုက်ပါ။ သူ့မျက်နှာဝင်းလက်သွားပါလိမ့်မယ်။ မပြောခင်ကပင် ချီးမွမ်းစကားကြားချင်နေကြပြီ။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား?။ ကိုင်း! မှန်တယ်ဆိုရင်လက်ခုပ်တီးပြီးပြန်နှုတ်ဆက်မယ်။ တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည် ———————— ၊ ကျွန်[illegible]ည

------------------------------ ပါ။ **(Heart)** ထိမယ့် စကားလုံးအဲဒီမှာပြောတော့။ လက်ကို အကြာကြီးဆုပ်ကိုင်နှုတ်ဆက်ရင်း၊ သူ့ကောင်လေး မြင်သွားရင်အသည်းခံနေရဦးမယ်။ ... အစ်မကအရမ်းချောတယ်။ ... အစ်ကိုကအရမ်းခန့်တယ်။... အရမ်းတော်တဲ့တပည့်တွေပဲ လုပ်ဆောင်ချက်တွေအရမ်းကောင်းတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်တွေ့ဆုံစဉ်မှာ ကိုယ်ကြားချင်တဲ့စကားကို တစ်ဖက်သားကလေးစားမှုအပြည့်၊ အားကျမှုအပြည့်နဲ့ချီး မွမ်းစကားပြောတယ်။ အသက်ရှင်ရတဲ့နေ့တွေအားလုံးထဲမှာ ဒီနေ့ဟာငါ့အတွက်မင်္ဂလာအရှိဆုံးနေ့ပဲ။

★ အမြဲအလုပ် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် လေးစားတဲ့အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် အားရပါးရလက်ခုပ်တီးပြီး ဂုဏ်ပြုလိုက်ကြရအောင်။
★ ကိုယ့်ကိုချီးမွမ်းစကားပြောတဲ့သူကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်လို့အမြဲအလုပ်ပြောလိုက်ပါ။
★ အရမ်းလှကြတယ်။ အရမ်းကိုချစ်စရာကောင်းတယ်။
★ မင်းတို့အရမ်းတော်ကြတယ်။ ခင်ဗျားနဲ့ကျွန်တော် မိတ်ဆက်ခွင့်ရတာ ကျွန်တော်အရမ်းဂုဏ်ယူပါတယ်ဗျာ။
★ နောက်ကျွန်တော့်ကို နောက်နောင်ဘယ်မှာတွေ့ရင်လည်းဒေါ်ဒါ၊ နှုတ်ဆက်ပါလို့ အမြဲအလုပ်ပြောလိုက်ကြရအောင်။ အမြဲအလုပ် "ကျေးဇူးတင်ပါတယ်" လို့ပြောလိုက်ကြရအောင်။ ဆရာ့စကားနားထောင်ကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေအားလုံးကို ဆရာကကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ အားလုံးအရမ်းလှကြတယ်။
★ ကဲ ... သက်သောင့်သက်သာထိုင်လို့ရပါပြီ။ မင်းတို့အားလုံး စိတ်တွေအရမ်းပင်ပန်းခဲ့ကြတယ်။ ရာသီဥတု တွေကအေးလိုက်၊ ပူလိုက်၊ လောကဓံတရားတွေကလည်း အပူနဲ့နှိပ်စက်လိုက်၊ အအေးနဲ့နှိပ်စက်လိုက်၊ သောက၊ ဒုက္ခ၊ အလိုဆန္ဒမပြည့်စုံမှုတွေနဲ့ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားပင်ပန်းခဲ့ကြရတယ်။
★ **"No.1 Millionaire Mind"** သင်တန်းခန်းမကြီးဟာ လူသားအားလုံးရဲ့အပူသောကတွေကို ငြိမ်းသတ်ပေးမယ့်နေရာဌာနတစ်ခုပဲဖြစ်တယ်။ ဒီခန်းမကြီးထဲမှာ အေးချမ်းတဲ့အရောင်တွေနဲ့ပြည့်နေတယ်။
★ သာသာလေးတော့ ကျေးငှက်တွေရဲ့အသံတွေကိုလည်းကြားရပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ပေါ့လှပေါ့အနားယူရအောင် ပင်ပန်းခဲ့ကြရတဲ့ အပူသောကတွေကိုသီတာရေစင်လိုအေးမြတဲ့ ဂီတသံနဲ့ဖြေလျှော့ပေးပါမယ်။
★ အဲဒီဂီတသံကိုကြားရတဲ့ လူအားလုံးဟာ စိတ်ခွန်အားတွေကိုဖြစ်စေပြီး ကျန်းမာရေးတွေလည်းကောင်းလာ စေမယ်။
★ မလန်းဆန်းတဲ့သူတွေကိုလည်း လန်းဆန်းလာစေမယ်။ စိတ်ခွန်အားတွေပြည့်လာမယ်။
★ အဲဒီဂီတသံနဲ့အတူ ငှက်ကလေးတွေအော်သံ၊ စမ်းရေတွေစီးဆင်းနေတဲ့အသံ၊ သဘာဝလေပြည်လေညှင်း လေးတွေ တဖြည်းဖြည်းတိုက်ခတ်နေတဲ့အသံ၊ မေတ္တာကရုဏာရှင်ဆရာရဲ့အသံ ဒီအသံတွေအားလုံးဟာ စိတ်နှလုံးကိုအေးချမ်းစေပြီး အပူသောကတွေကိုပယ်ရှားပေးလိမ့်မယ်။
★ ဂီတသံလေးတွေကြားလိုက်ရပြီဆိုတာနဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှာ အပူလှိုင်းတွေဟာအမြင့်ကိုတဖြည်းဖြည်းထွက်ခွာ သွားကြလိမ့်မယ်။
★ နံရံတွေမှာချိတ်ဆွဲထားတဲ့လိုက်ကာ ခန်းဆီးရဲ့အရောင်၊ စားသောက်ခန်းမအဖြစ်အသုံးပြုထားတဲ့ သဘာဝသစ်

ရှက်စိမ်းရောင်၊ မျက်နှာကျက်မှာ တွန်းထားတဲ့အစိမ်းရောင်မီးလုံး၊ ဒီအရောင်တွေအားလုံးဟာအသင့်ရဲ့ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှာရှိတဲ့ အမှုန်အတွေကိုစုပ်ယူမယ်လိုက်မှာဖြစ်တယ်။ (၁၀)မိနစ်ခန့်အနားယူပြီးတာနဲ့ အပူဒဏ်တွေအားလုံးကင်းစင်သွားကြလိမ့်မယ်။

★ ကိုင်း!..... ခုကြောင့် (၁၀)မိနစ်ခန့် သဘာဝဂီတသံနဲ့အတူ ဆရာစကားကိုနားထောင်ရင်း ပင်ပန်းခဲ့သမျှတွေကိုအနားယူအပန်းဖြေလိုက်ကြရအောင်။

(မှတ်ချက် - ဂီတသံစဉ်ဖြင့် စိတ်ဖိစီးမှုဆိုင်ရာရောဂါများကို ကုသပေးတဲ့ရောဂါကုထုံးတစ်မျိုးဖြစ်သည်)

## The Art of Relaxation

### အနားယူခြင်းနှင့် အပြန်ဆုံးအားသွင်းနည်း။

၁။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်၊ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်ပြီး အလင်းရောင်အားနည်းတဲ့အခန်းမှာ (သို့) နေရာတစ်ခုမှာထိုင်ပါ။ ပက်လက်လှန် အိပ်ချင်ရင်လည်းရပါတယ်။

၂။ ကျပ်ကျပ်တဲ့အဝတ်အစား၊ အသုံးအဆောင်မရှိစေရပါ။ ဖောင်းဘိ၊ ခါးပတ်၊ နာရီချောင်းချောင်းချိုရှိရမယ်။ တစ်ကိုယ်လုံးရှိအကြောအခြင်တွေကိုလျှော့ချပြီး စိတ်ရောကိုယ်ပါပေါ့ပေါ့ပါးပါး လန်းလန်းဆန်းဆန်းရှိနေရမယ်။ အာရုံမလွင့်ပါစေနဲ့ သတိကပ်ထားပါ။

၃။ မျက်စိနှစ်ဖက်စလုံးမှိတ်ထားပါ။ သက်သောင့်သက်သာအနေအထားရှိပါစေ။ အသက်ပြင်းပြင်းလေး (၃)ကြိမ်ရှူပါ။ ရှူတဲ့အချိန်မှာဗိုက်ကို ဖောင်းသွားအောင် ထိရှူပါ။ ခဏလေးအောင့်ပြီး ဗိုက်မှာရှိတဲ့လေကို ဖြေးဖြေးမှန်မှန် လေကုန်အောင်ပါးစပ်မှတ်ထုတ်ပေးပါ။ စိတ်ငြိမ်သက်ပြီးပေါ့ပါးလန်းဆန်းလာမှာကိုကိုယ်တွေ့ခံစားရပါလိမ့်မယ်။

၄။ အသက်(၃) ကြိမ်ရှူပြီးနောက် မိမိကိုယ်ကို စိတ်ထဲကနေအောက်ပါအတိုင်း စကားပြောပြီးအမိန့်ပေးရမယ်။ "အခုငါ - - - (၁) မှ (၁၀)ထိရေတွက်မယ်။ တစ်ကြိမ်ရေတွက်တိုင်း ခန္ဓာကိုယ်ငြိမ်ငြိမ်သက်လာတယ်၊ အေးချမ်းလာတယ်၊ (၁၀)ထိရေတွက်လို့ပြီးဆုံးရင် မသိစိတ်(စိတ်တန်ခိုး)နှင့် ဆက်သွယ်မိပြီးပြီး လေးနက်အေးချမ်းတဲ့အခြေအနေကိုရောက်ရှိလာမယ်" ဟုဆိုပြီး စိတ်ထဲကနေပြောရမှာဖြစ်ပါတယ်။

၅။ (၃)စက္ကန့် မှ (၅)စက္ကန့်ထိခြားပြီး စိတ်ထဲမှာ (၁) မှ (၁၀) ထိရေတွက်မယ်။
 (၁) ခြေဖဝါးမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ)
 (၂) ခြေချောင်းမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ)
 (၃) ခြေသလုံးမှာရှိတဲ့အကြောအခြင်တွေ လျှော့ချလိုက်ပြီ (စိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ)
 (၄) ပေါင်နှစ်ဖက် (၅) ခါး၊ (၆) ဝမ်းဗိုက်၊ (၇)ပခုံးနှင့် လက်နှစ်ဖက်၊ လက်ချောင်းများ
 (၈) မျက်နှာ (၁၀)ဦးခေါင်းပိုင်းစသည် အားလုံးစိတ်ကူးဖြင့်လျှော့ချလိုက်ပါ။

၁၀-ထိ ရေတွက်လို့ အကြောအခြင်တွေဟာ နက်ရှိုင်းသည်ထက်နက်ရှိုင်းစွာ ဖြေလျော့နေပြီဆိုလျှင် စိတ်ထဲမှလေးလေးနက်နက်အသိပြုရမယ့် စာကြောင်းကတော့ **"နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ငါဟာ အစက်စက်မှာရှိရှိပြီး ကောင်းသထက်ကောင်းလာတယ်"** (၂၁ ကြိမ်) ရွတ်ဆိုပါ။ (Everyday, in every aspects, I get better and better) (၂၁) ကြိမ်ပြည့်အောင်ရွတ်ဆိုပြီးရင် အခုငါအိပ်မွေ့ချိုးအနားယူတော့မယ်။ (၁)မှ(၃) အထိရွတ်ဆိုပြီးလျှင်မျက်စိဖွင့်လာမယ်။ ငါ့ရဲ့ လန်းဆန်းတက်ကြွပြီးအားအင်အပြည့်ရှိလာမယ်။ (မင်းရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေ အရမ်းကောင်းလာတယ်။ မင်းအရမ်းလိမ္မာတယ်၊ မင်းအရမ်းတော်တယ်။)

(ငါ့စိတ်ထဲမှာ ကြမ်းတမ်းခက်ထန်တဲ့ ဒေါသတွေမရှိတော့ဘူးလို့)(၃)ကြိမ်ရွတ်ဆိုပါ။

- ★ (လူတွေကိုစိတ်ဆင်းရဲစေမယ့်စကားတွေ ငါမပြောတော့ဘူးလို့ရွတ်ဆိုပါ။)[၃]
- ★ (ငါ့စိတ်ထားတွေတဖြည်းဖြည်း နူးညံ့သိမ်မွေ့လာတယ်လို့ယုံကြည်ပါ။)[၃]
- ★ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမေတ္တာပို့ပါ။ ငါသည်ဘေးရန်ကင်းပါစေ။ ငါသည်စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကင်းပါစေ။ ငါသည်ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကျန်းမာချမ်းသာပါစေ။
- ★ ကျွန်းသတွင်းမှာရှိတဲ့သူတွေအားလုံး ငါ့လိုပဲဘေးရန်ကင်းပါစေ။ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းကင်းပါစေ။ ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကျန်းမာချမ်းသာကြပါစေ။ နတ်ပြဟ္မာတွေအားလုံး ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာကျန်းမာချမ်းသာကြပါစေ။ ၁-၂-၃ မျက်စိဖွင့်လို့ရပါပြီ။ သိစိတ်လည်းဝင်လာပြီ။ လုပ်ချင်တာချက်ချင်းလုပ်လို့ရပြီ။ Just do it !

**မှတ်ချက်။** ။ ဤကျင့်စဉ်ကို သာယာငြိမ်းချမ်းသောဂီတသံနှင့်တွဲလျှင်ပိုကောင်းတယ်။ **မနက်ထအိပ်ရာ နှင့် အိပ်ခါနီး** မှာကျင့်လျှင်ပိုကောင်းပါသည်။ ရောဂါဝေဒနာရှင်ဖြစ်ပါက (၁)ရက်မှာ (၅၂) ကြိမ်အထိကျင့်ပါ (၂၁) ရက်ထိရက်မပျက်ဘဲကျင့်ပါ။ အသေးစိတ်သိလိုပါက ဆရာနှင့်ဆက်သွယ်ပါ။

## မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်းအတတ်ပညာ (F.O.R.M)

## ၁။ F = Family မိသားစု

လူတစ်ဦးကိုမြင်မြင်ချင်း - "မင်္ဂလာပါ"နှုတ်ဆက်ပါ။(အကျွမ်းတဝင်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။) နာမည် အရင်သိပါစေ။ နာမည်ချက်ချင်းရေးမှတ်ပါ။ မိသားစုဝင်များကိုမေးမြန်းပါ။ ဥပမာ-(အဖေ ၊ အမေ ၊ ဦးလေး ၊ အန်တီ ၊ သားသမီး ၊ ညီအစ်ကို ၊ မောင်နှမ ၊ ဆွေမျိုးသားချင်း ၊ ဧည့်သည်ဦးရွာသိအောင်စုံစမ်းပါ) ။ "အဖေလေဖြစ်တာ ကောင်းသွားပြီလား။ အမေရောနေကောင်းလား? ၊ မင်းအိမ်ထောင်ကျပြီဆို အဆင်ပြေလား…?" တစ်ဖက်သားကိုအားကျပါ ၊ အားပေးပါ ၊ ချီးမွမ်းပါ ၊ စာနာပေးပါ ၊ **"နာမည်"** ခဏ,ခဏတပ်ခေါ်ပါ။ ဥပမာ။ ကိုသီဟတို့မိသားစု ၊ မင်းတို့ရဲ့အိမ် You or Your များများသုံးပေးပါ။

*

## ၂။ O = Occupation အလုပ်အကိုင်

အလုပ်အကိုင်သိအောင်လုပ်၊ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းနှင့်လုပ်ငန်းနဲ့မှုများ၊ မိဘဆွေမျိုးသားချင်းများရဲ့ လုပ်ငန်းများစသဖြင့်ပေါ့။ ဥပမာ။ (ဦးလေး = ရွှေဆိုင်အဒေါ် = လဘက်ရည်ဆိုင်၊ အစ်ကို = စည်ဘီယာ၊ အလေ = စားသောက်ဆိုင်)" မင်းဘာလုပ်ငန်းနဲ့နေသလဲ" "အခုတလောအရောင်းအဝယ်ကောင်းရဲ့လား"၊ "ရာထူး တက်သွားပြီဆို" တစ်ဖက်သားရဲ့လုပ်ငန်းကိုစုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ တီးခေါက်ပါ။ လေ့လာပါ။ "ဆိုင်နာမည်" ခဏခဏ တပ်ခေါ်ပါ။ တစ်ဖက်သားရဲ့လုပ်ငန်းကိုအားကျပါ။ အားပေးပါ။ ချီးမွမ်းပါ။ တနာပေးပါ။ You or Your များများသုံးပါ။

## ၃။ R= Recreation (or) Hobby အနားယူခြင်းနှင့်ဝါသနာ

★ ဘာလုပ်သလဲ…? ➡ တဖက်သားရဲ့ဝင်ငွေကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်။

★ ဘာဝါသနာပါသလဲ…? ➡ တစ်ဖက်သားရဲ့အကျင့်စရိုက်ကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်။

★ ဘာကြိုက်သလဲ…? ➡ တစ်ဖက်သားကို စိတ်ခေါက်လှမ်းလုပ်နိုင်တယ်။

ဥပမာများ ။ စာဖတ်ခြင်း၊ သီချင်းနားထောင်ခြင်း ၊ ဘောလုံးကစားလေ့လာခြင်း ၊ ကဇေး ၊ စားသောက် ဆိုင်များထိုင်ခြင်း ၊ KTV ဆိုခြင်း ၊ အပျော်အပါးလိုက်စားခြင်း ၊ ဝေလာင်းကစားခြင်း ၊ ခရီးထွက်ခြင်း ၊ တရား ထိုင်ခြင်း …. စသည်ဖြင့် တစ်ဖက်သားရဲ့ဝါသနာကို စုံစမ်းမေးမြန်းလေ့လာအကဲခတ်ပါ။ ဘယ်အကြောင်းကြောင့်မှ မဝေဖန်ပါနှင့် ၊ ချီးမွမ်းပါ ၊ အားကျပါ ၊ အားပေးပါ …You or Your… များများသုံးပါ။

## ၄။ M = message = သတင်းပါးခြင်း (သို့) Money ငွေရှာခြင်းအကြောင်း

စိတ်ကူးစိမ်မက်ဟာ ငွေကြေးနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိနေကြောင်းသတိပေးပါ။ သတင်းပါးတဲ့အခါလက်ရှိလုပ်နေ တဲ့အလုပ်ကိုပြောပြပါ။ ကြော်ငြာခြင်း ၊ ကမ်းလှမ်းခြင်း ၊ ဖိတ်ခေါ်ခြင်း ၊ လက်ကမ်းစာစောင်ဝေခြင်း ၊ လိပ်စာ ကတ်ပေးခြင်း ၊ လိပ်စာကတ်ယူခြင်း။ သူတစ်ပါးရဲ့လက်ရှိအကြောင်းကိုသိရမှာဖြစ်သလို ကိုယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကိုလည်းပြောပြအောင်ပြောပြလိုက်ပါ။ မှုဝေတဲ့စိတ်ထားရှိရမယ်။ သူတပါးအပေါ်မျှော်လင့်ချက်မထားပါနဲ့။ အကျိုး တမေးလာကြပါ။

## ၅။ 3 S, S သုံးလုံးမိုင်ရှင်

Professional Design ကြေးစားသွင်ပြင်ဒိုင်ဇိုင်း F.O.R.M ဝင်နေချိန်မှာ S သုံးလုံးမိုင်ရှင် မြင်နေဖို့လိုတယ်။ 3S ဆိုတာ လူတိုင်းရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးပါ။ 3S=Smile, Sweet, Smart ပြုံးရွှင်သောမျက်နှာ ၊ ချိုသာသောအပြော၊ သပ်ရပ်သောသွင်ပြင်(လှုပ်ရှားမှု) ဥပမာ - သစ်ပင်နှစ်မျိုးရဲ့ပုံပြင် (သစ်ပင်စိမ်း၊ သစ်ပင်ခြောက်) A man without a smile face , Don`t open shop မပြုံး တတ်ရင်ဆိုင်မဖွင့်ပါနဲ့တဲ့။ (တရုတ်စကားပုံ)

★ ခေတ်သစ်တော်လှန်ရေး

## ၆။ အခြေခံလူ (၃) မျိုး

၁။ အပြောအဆိုလှုပ်ရှားသွက်လက်မှုရှိသူ (စကားပြောမြန်တယ်)
၂။ နားထောင်တတ်သူ (စကားပြောနှေးတယ်)
၃။ ထိတွေ့မှုခံစားတတ်သူ (ပိုပြီးနှေးတယ်)

## "လိပ်စာကဒ်ပေးခြင်း"

လိပ်စာကဒ်တစ်ခုတွင် အောက်ပါအချက်အလက်များပါဝင်ရမည်။

* သင်၏နာမည်
* သင်၏ရာထူး (အလုပ်အကိုင်)
* သင်အလုပ်လုပ်သောကုမ္ပဏီ၏ အမည်နှင့်တံဆိပ်အမှတ်အသား
* ကုမ္ပဏီလိပ်စာနှင့်ဖုန်းနံပါတ်
* သင့်အိမ်ဖုန်းနံပါတ်
* မိမိရရှိသောဘွဲ့အမည်များကိုလည်းထည့်နိုင်သည်။

လိပ်စာကဒ်ဟာမပျော့ရ။ လိပ်စာကဒ်ကိုပိုက်ဆံအိတ်၊ အင်္ကျီအိတ်၊ သားရေအိတ်တွင်ထည့်ထားပါ။ သို့မှသာဟိုစမ်း၊ ဒီစမ်းရှာမနေရတော့ဘဲ လွယ်လွယ်ကူကူအသုံးပြုနိုင်မည်။ လိပ်စာကဒ်ဟာသန့်ရှင်းပြီးအမြင်လှရမည်။ မညစ်ပတ်ရ၊ မစွန်းထင်ရ၊ မကြေ၊ မခေါက်ရ၊ မပဲ့ရ။

## "လိပ်စာကဒ် အသုံးချနည်း"

မိမိလိပ်စာကဒ်မပေးမီ ရင်းနှီးခင်မင်စွာစကားပြောဆိုရမည်။ နောင်အချိန်မှာပြန်ဆက်သွယ်နိုင်အောင်လို့ပါဟုပါးစပ်ကပြောပြီး လိပ်စာကဒ်ကိုထုတ်ပေးပါ။ ကိုယ်နဲ့မသိတဲ့လူစိမ်းကို စားသောက်ပွဲမှာတွေ့တွေ့ချင်းလိပ်စာကဒ်ထုတ်မပေးပါနဲ့။ လူရွေးပြီးပေးပါ။ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်အားလိပ်စာကဒ်လာပေးလျှင် သင်ကလည်းပြန်ပေးပါ။ သင့်မှာကဒ်အသိုပါမလာလျှင် ကျွန်တော်လိပ်စာကဒ်ကုန်သွားလို့ ခွင့်လွှတ်ပါခင်ဗျာဟု တောင်းပန်လိုက်ပါ။

## "လိပ်စာကဒ် အပြန်အလှန်ပေးခြင်း"

တစ်စုံတစ်ယောက်ထံ့ရုံးခန်းကိုရောက်သွားတဲ့အခါ ပထမဦးစွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ပြီးလျှင်အဆင်ပြေတဲ့အချိန်မှာလိပ်စာကဒ်ကိုပေးပါ။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာတော့လိပ်စာကဒ်ကို လက်နှစ်ဘက်နဲ့ပေးကြတယ်။ အဲသလိုပေးတဲ့အခါ ခေါင်းငုံ့နှုတ်ဆက်ကိုယ်ကိုရှေ့လေးကိုင်းပြီးပေးကြတယ်။ အလုပ်သဘောသဘာဝဆန်တဲ့အခြေအနေမှာတော့ ညာလက်ဖြင့်ပေးနိုင်တယ်။ တခြားလူတစ်ယောက်က မိမိကိုလိပ်စာကဒ်ပေးလာလျှင်ကျေးဇူးတင်စကားပြောဖို့မမေ့ပါနှင့်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အလုပ်ကိစ္စတွေအတွက် လိပ်စာကဒ်ပေးခြင်းမလုပ်ခဲ့ရင် စီးပွားရေးနှင့်ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေမှာအလုပ်မဖြစ်ဘူး။ စီးပွားရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေး ကျင့်ဝတ်အဖြစ်သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ အစည်းအဝေးကျင်းပလျှင်လည်းအပြန်အလှန်လိပ်စာကဒ်ပေးပြီးမှ အစည်းအဝေးစတင်လေ့ရှိပါတယ်။

# အပိုင်း (၂)

## ပြည်သူ့နီတိ

**အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်**

၁။ "ပြည်"ဆိုသည်မှာ သားစဉ်မြေးဆက် ဘိုးဘွား/ဘေးတို့ဖြင့် ရင်းနှီးတည်ထောင်လာခဲ့သော တိုင်းပြည် ၊ မြို့ရွာ ၊ နယ်မြေဖြစ်သည်။

၂။ "သူ့" ဆိုသည်မှာ "သူ၏" ဟု အဓိပ္ပါယ်ရပြီး ကမ္ဘာပေါ်ရှိတိုင်းပြည်၊ မြို့ရွာ ၊ နယ်မြေအသီးသီး၌နေထိုင်သောလူအားလုံးဖြစ်သည်။

၃။ "နီတိ" ဆိုသည်မှာ ပါဠိစကားဖြစ်၍ "ဆောင်သည်" ဟု အဓိပ္ပါယ်ရသည်။

"ပြည်သူ့နီတိ" ဆိုသည်မှာ ပြည်သူပြည်သားများ၏အကျိုးကို တိုးပွားအောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သောကြောင့် နိုင်ငံသားအားလုံး၏ကျန်းမာရေး ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ၊ ယဉ်ကျေးမှု ၊ တာဝန်ကျေပွန်၍နိုင်ငံ့သားကောင်းဖြစ်စေရေးသည်တို့အတွက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။

⋆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

## 'လူသားတွေရဲ့ နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်သူ'

လူအချင်းချင်းတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဆက်ဆံပေါင်းသင်းရာ၌ လူ့ကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းများကို အပြန်အလှန်နားလည်သဘောပေါက်ထားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်တန်ဖိုးထားမှု၊ ယဉ်ကျေးမှုများနှင့် အလိုက်အထိုက်အကြိုက်သိစွာပြောဆိုဆက်ဆံကြရတယ်။ ဘယ်နိုင်ငံဘယ်လူမျိုးပဲဖြစ်ဖြစ်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ တကယ်ပဲလိုအပ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအောင်မြင်မှုနှင့်ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှု၊ စီးပွားဥစ္စာ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း၊ လူချစ်လူခင် (၉၉%) ပြီးပြည့်စုံမှုကို ရရှိစေပါသည်။ လူ့အကြိုက်၊ လူ့သဘော၊ လူ့မနောကို ထိုးထွင်းပြီးမြင်တတ်တဲ့သူဟာ ထိရောက်စွာပြောဆိုတတ်ပါတယ်။ နက်ရှိုင်းတဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးကိုပြောဆိုနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်လို့ပြောဆိုရမှာဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာကိုယ့်အကြောင်းကိုသိပ်မပြောပဲ အများစိတ်ဝင်စားတဲ့အကြောင်းနှင့်နားထောင်ချင်တဲ့အကြောင်းအရာများကိုသာလျှင် တစ်ဖက်သားကိုအလေးထားပြောဆိုတတ်ကြပါတယ်။ အဆိုးမြင်စိတ်မရှိအကျိုးသဘောပြောဆိုခြင်းလဲမရှိ၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာပြဿနာအခက်အခဲထက်အများရဲ့ ပြဿနာအခက်အခဲဘာရှိသလဲဆိုတာကို ဦးစွာစဉ်းစားပေးတတ်ကြပါတယ်။

လူတိုင်းရဲ့စကားကိုအာရုံစူးစိုက်နားထောင်တတ်တဲ့နားရှိတယ်။ သဘာဝရဲ့အသံကိုနားထောင်တတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သဘာဝမှပေးလာတဲ့တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ အသိပညာများကိုပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ လူအများရဲ့သဘောတူညီချက်ကို ဘယ်သောအခါမှခေါင်းခါပြတတ်သူများမဟုတ်ပါ။ သူတို့နဲ့မအပ်စပ်ဘူးထင်လျှင်တော့အဝေးမှာပဲကင်းကင်းနေတတ်ကြပါတယ်။ လူတိုင်းဟာသူတို့အတွက် ပညာယူစရာတွေအဖြစ်မြင်တတ်ကြပါတယ်။ လူ့သဘာဝကို ဘယ်သောအခါမှဆန့်ကျင်ခြင်း၊ ငြင်းပယ်ခြင်းမပြုပါ။ လူတိုင်းကို စွမ်းရည်ထက်မြက်တဲ့လူများဖြစ်အောင်ပံ့ပိုးပေးတဲ့လူလည်းဖြစ်တယ်။ လူအများငြင်းခုံမှုအပေါ်မှာလည်း စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုကိုဖယ်ရှားပြီး နှစ်ဖက်စလုံးရဲ့စိတ်ဝင်စားမယ့်အချက်ကိုပဲရှာဖွေတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လူအများကသူ့ကိုမိတ်ဆွေကောင်းအဖြစ်မြင်တတ်၊ အသိအမှတ်ပြုတတ်ကြပါတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေမှာဆိုရင် ကိုယ်ကအနိုင်ရပေမဲ့တစ်ဖက်လူရဲ့ ဆန္ဒကိုလိုက်လျောသောအားဖြင့်အရှုံးပေးလိုက်တာမျိုးလဲရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာဘယ်တော့မှ တစ်ဖက်သားမျက်နှာပျက်စရာဖြစ်အောင်မလုပ်တတ်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းမှာသူ့နေရာ၊ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာများရှိတတ်ကြပါတယ်။ သူ့မှာလုပ်ပိုင်ခွင့်ညွှန်ကြားလောက်ပဲရှိရှိ သူ့ရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုအများက လိုက်လိုက်လှဲလှဲထောက်ခံအားပေးမှုမရှိလျှင် လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုစွန့်လွှတ်တတ်သူဖြစ်တယ်။ လူအများမျှော်လင့်ထားတဲ့ ကိစ္စရပ်များကိုမျှော်လင့်ထားတဲ့အချိန်နှင့် ကိုက်ညီအောင်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သူလည်းဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းရဲ့အားနည်းချက်အားသာချက်ကိုမကြည့်ပဲ စိတ်ဝင်စားစရာဘာရှိသလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ကောင်းကွက်ကိုကြည့်ပြီး ဆက်ဆံတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် လူအများရဲ့ချစ်ခင်ခြင်း၊ တန်ဖိုးထားခြင်းကိုလှိုက်လှိုက်လှဲလှဲခံယူရရှိသောသူဖြစ်တယ်။ သူ့မှာလက်စွဲဆောင်ပုဒ်တစ်ခုရှိတယ်။ "**လူကြီးမင်း - လူသားတွေရဲ့နှလုံးသားကိုပိုင်ဆိုင်ချင်လျှင် သူတို့ရဲ့နှလုံးသားမှ ဘာတွေကိုတမ်းတမ်းတတလိုချင်နေသလဲ၊ ဘာတွေကိုတောင်းဆိုနေသလဲ၊ အဲဒီဆန္ဒကိုသိအောင်လုပ်ပြီးဖြည့်လိုက်ပါတဲ့။**"

☆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

## အိမ်နှီးယဉ်ကျေးခြင်း

၁။ မိမိနှင့်သင့်လျော်သောနေရာတွင် နေထိုင်ရမည်။
၂။ လူကြီးများ၊ ဧည့်သည်များထံ မခေါ်ပဲမသွားရ။
၃။ မနက်မိုးလင်းလျှင် တက်ကြွတဲ့မျက်နှာထား၊ ပြုံးရွှင်တဲ့အမူအယာရှိရမည်။
၄။ လူအများရှိနေသောနေရာထိုင်ခင်း၌ ကျယ်လောင်စွာစကားပြောဆိုခြင်း၊ ရယ်ခြင်းမပြုရ။
၅။ အိမ်ရှိလူအားလုံးနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာနေတတ်ရမည်။
၆။ အိမ်ရှိလူအားလုံး၏ အကူအညီကိုတတ်နိုင်သမျှကူညီပေးရမည်။
၇။ မိမိရဲ့အိမ်ကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းထားရမည်။
၈။ မိမိအိပ်ယာကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းထားရမည်။ မကြာခဏနေလှန်းရမည်။
၉။ စောင်၊ ခြင်ထောင်များကို စနစ်တကျခေါက်သိမ်းရမည်။
၁၀။ အိပ်ရာမှထွက်ခွာသိမ်းနေရာတကျ ရှိ/မရှိကြည့်ရှုစစ်ဆေးရမည်။
၁၁။ သူများမနိုးသေးခင်နိုးလျှင် ကျယ်လောင်စွာစကားပြောခြင်း၊ ပစ္စည်းများသိမ်းဆည်းရာတွင် အသံမြည်အောင် ကြမ်းတမ်းစွာကိုင်တွယ်ခြင်း မပြုလုပ်ရ။
၁၂။ အိပ်နေသူများမနိုးအောင် သတိထားကိုင်တွယ်ရမည်။
၁၃။ မိမိအိပ်တဲ့ခေါင်းအုံးဟာ မမြင့်လွန်း၊ မနိမ့်လွန်းပါစေနှင့်။ အသက်ရှူမမှန်ဖြစ်တတ်ပါသည်။
၁၄။ ညအခါတံခါးကြည့်လျှင် အသံကျယ်လောင်စွာမဖွင့်ရ။
၁၅။ မိမိအိမ်လာတဲ့ဧည့်သည်များကို သူတို့ရဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှုအပေါ် အထင်သေးတဲ့မျက်လုံးနဲ့မကြည့်ရ။
၁၆။ မိမိအိမ်ကိုဧည့်သည်လာလျှင် အပြုံးမျက်နှာဖြင့်ဆီးကြိုပြီး "မင်္ဂလာပါ" လို့နှုတ်ခွန်းဆက်ရမည်။
၁၇။ မိမိအိမ်၌ သူစိမ်းဧည့်သည်ရှိလျှင် မိသားစုအတွင်းမှာကျယ်လောင်စွာစကားပြောဆိုခြင်း၊ ရန်ဖြစ်ခြင်း၊ ငြင်းခုံခြင်းများမပြုရပါ။
၁၈။ မိမိအိမ်လာတဲ့ဧည့်သည်များကို နွေးထွေးစွာကြိုဆိုပြီး လိုလားဝမ်းမြောက်မှုအပြည့်နှင့်စကားပြောပါ။
၁၉။ လူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ရာပေးလျှင်/ယူလျှင် မိမိလက်နှစ်ဖက်စလုံးအသုံးပြုရမည်။
၂၀။ မိမိအိပ်ခန်းအတွင်း မည်သည့်ဧည့်သည်ကိုမှ ဝင်ခွင့်ပြုခြင်း၊ ဧည့်ခံခြင်းမပြုရ။
၂၁။ မိမိအိမ်လာသည့်ဧည့်သည်များကို ပြဿနာနှင့်စိတ်ညစ်စရာစကားများမပြောရ။
၂၂။ ဧည့်သည်နှင့်စကားပြောသည့်အခါ လက်ညှိုးထိုးခြင်း၊ ခါးထောက်ခြင်းဖြင့်စကားမပြောရ။ အမြဲအလုံ လေးစားမှုရှိရမည်။
၂၃။ ထမင်းစားနေစဉ် မိမိအိမ်လာသည့်ဧည့်သည်ကို ထမင်းစားဝိုင်း၌ခေါ်ပြီး ဧည့်ခံပြီးစကားပြောခြင်းမပြုရ။
၂၄။ မိမိဆီလာတဲ့ဦးတည်ချက်ဘာလဲဆိုတာ ဦးစွာသိအောင်လုပ်ရမည်။
၂၅။ မိမိအိမ်ရောက်လာတဲ့ဧည့်သည်ကို အိမ်တွင်းရေးပြဿနာများပြောခြင်း၊ အထင်သေး၊ အမြင်သေး စကားများပြောခြင်းမပြုရ။

၂၆။ အိမ်သို့ရောက်လာတဲ့ဧည့်သည်ကို စကားများများပြောချင်လျှင် သူ့အချိန်ရ/မရ မေးမြန်းပြီးခေါက်ပြီးမှပြောပါ။
၂၇။ အိမ်ကိုလာလည်တဲ့ဧည့်သည်ကို မိမိအိမ်ကိုလာလည်တဲ့အတွက်ကြောင့်ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပါ။
၂၈။ မိမိအိမ်တွင် ပင့်ကူအိမ်များ၊ ဖုန်များ၊ အညစ်အကြေးများရှိ / မရှိ နေ့စဉ်သန့်ရှင်းထားရမည်။
၂၉။ ဖိနပ်များ၊ ထီးများကိုထားသင့်တဲ့နေရာမှာထားရမည်။
၃၀။ မိမိအိမ်တွင် လှပသောပန်းအိုးများ၊ အအေးဓါတ်ဖြစ်စေမည့် အရောင်များ၊ အရိပ်ရသစ်ပင်များစိုက်ပျိုးထားရမည်။

## ကျောင်း၌ယဉ်ကျေးခြင်း၊

၁။ ကျောင်းသွားလျှင် ကျောင်းသို့ (၁၀)မိနစ်ခန့်စောပြီး ရောက်အောင်သွားရမည်။
၂။ ကျောင်းနောက်ကျလျှင် ကျောင်းရှိဆရာ၊ ဆရာမများနှင့် သက်ဆိုင်သူများထံဝင်ခွင့်တောင်းရမည်။
၃။ အတန်းထဲတွင် တကျယ်ကျယ်မဟော်ရ၊ စကားကျယ်ကျယ်မပြောရ၊ ရန်ဖြစ်ခြင်း၊ ငြင်းခုံခြင်းမပြုရ။
၄။ အခြားကျောင်းသားများကို မည်သို့မျှအနှောင့်အယှက်မပြုရ။
၅။ စာအုပ်၊ စာရေးကိရိယာများကိုရိုသေစွာကိုင်တွယ်ရမည်။ ညစ်ညမ်းအောင်၊ ပျက်စီးအောင်မလုပ်ရ။
၆။ စာရွက်များလှန်လျှင် တံတွေးဆွတ်၍မလှန်ရ၊ စာရွက်ထောင့်မှ မိမိလိုရာစာမျက်နှာကိုလှန်ရပါမည်။
၇။ စာအုပ်ကိုချိုးချ၍ဖြစ်စေ၊ ခေါက်၍ဖြစ်စေ၊ ပေါက်၍ဖြစ်စေမထားရ။ စာရွက်အလွတ်တစ်ချပ်ညှပ်၍ထားရမည်။ (မိမိဖတ်လက်စ စာမျက်နှာအမှတ်သားချင်ပါက)
၈။ စာဖတ်နေစဉ်၊ တစ်စုံတစ်ရာစဉ်းစားနေစဉ် ပါးစပ်ထဲသို့လက်ကိုမသွင်းရ၊ လက်သည်းမကိုက်ရ။
၉။ ကျောင်းခန်းထဲတွင်ဖြစ်စေ၊ ကစားရာ၌ဖြစ်စေ၊ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ယောက်ကိုဝိုင်းပယ်ထားတာမျိုး မပြုလုပ်ရ။ အပယ်ခံရသူအလွန်စိတ်ဆင်းရဲတတ်ပါတယ်။
၁၀။ သူငယ်ချင်းများအချင်းချင်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် နာမည်ဖျက်၍ပြောင်လှောင်ခေါ်ဆိုခြင်းမပြုရ။
၁၁။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ပြောင်ခြင်း၊ လှောင်ခြင်း၊ သရော်ခြင်း၊ ရန်စခြင်း၊ မယဉ်ကျေးသည့် အမူအယာများပြုလုပ်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ တွေ့ရှိလျှင်သတိပေးရမည်။
၁၂။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ရိုင်းရင်းကြမ်းတမ်းသောစကားများ၊ နားမချမ်းသာဖွယ်ရာစကားများ၊ စကားနိုင်လုခြင်းပြောခြင်းများကို ရှောင်ကြဉ်ရမည်။
၁၃။ ကျောင်းသူကျောင်းသားအချင်းချင်း ညီအစ်ကိုမောင်နှမစိတ်ထားဖြင့် ယဉ်ကျေးစွာဆက်ဆံရမည်။
၁၄။ ကျောင်းသူကျောင်းသားအချင်းချင်း အနိုင်ကျင့်ခြင်း၊ နှိပ်စက်ခြင်း၊ အထင်သေးခြင်း၊ ဆဲဆိုခြင်းမပြုလုပ်ရ။
၁၅။ ပညာသင်ကြားနေသည့်အချိန်တွင် ကျောင်းပညာရေးကိုပဲ အမြင့်အဆင့်ကြိုးစားကြရမည်။
၁၆။ မိဘများမှပေးလိုက်သော ကျောင်းသုံးစရိတ်ငွေများကို မလိုအပ်တဲ့နေရာသုံးစွဲဖြုန်းခြင်း၊ လိမ်ညာလှည့်ဖြားတောင်းခံခြင်းမပြုလုပ်ရ။

၁၇။ ကျောင်းသားဆိုတာ ငယ်ရွယ်စဉ်မှာအတတ်ပညာသင်ရမည်။ ဖြူစင်တဲ့စိတ်ထားရှိရမည်။
၁၈။ မာနမရှိ ၊ လိမ္မာဖော်ရွေသောစိတ်ထားရှိရမည်။
၁၉။ ကျောင်းသားတိုင်းသာတစ်ရက်ထက်တစ်ရက် ပညာကိုတတ်အောင်ကြိုးစားရမည် ပညာရေးတိုးတက်ကောင်းမွန်မှ တန်ဘိုးရှိတဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်မည်။ မိမိတိုင်းပြည်လည်းတန်ဘိုးတက်မည်ဖြစ်သည်။

## လမ်း၌ယဉ်ကျေးခြင်း

၁။ လမ်းသွားနေစဉ် ကျယ်လောင်စွာစကားမပြောရ။
၂။ ညအချိန်လမ်းလျှောက်စဉ် ကျယ်လောင်စွာသီချင်းဆိုခြင်းမပြုရ။
၃။ လမ်းအလယ်ကောင်တွင် ရပ်၍စကားမပြောရ။ လမ်းသည်လူအများပိုင်ဆိုင်သောလမ်းဖြစ်တယ်။
၄။ လူအများစိတ်အနှောက်အယှက်ဖြစ်အောင် သွားလာပြောဆိုခြင်းမပြုရ။
၅။ လမ်းတွင်ရဟန်းသံဃာများ ၊သီလရှင်များ၊ သူအိုများ၊ အမျိုးသမီးများ ၊ကလေးများ၊ ကိုယ့်ထက်အကြီးအကဲနှင့် ဆရာသမားများတွေ့ပါက ယဉ်ကျေးမှုအပြည့်နှင့်လမ်းဖယ်ပေးရမည်။
၆။ လမ်းသွားစဉ်အချွန်ပါသည့် ထီး၊ တုတ်၊ ဓါးများကိုယူဆောင်သွားပါက အောက်ဖက်သို့စိုက်ပြီးယူဆောင်သွားရမည်။
၇။ လမ်းပေါ်တွင်စားပြီးသား သစ်စေ့၊ သစ်ခွံများကိုစွန့်ပစ်ခြင်းမပြုရ။
၈။ မီးရှိသောဆေးလိပ်တိုကို လမ်းပေါ်တွင်စည်းကမ်းမဲ့မပစ်ရ။ နင်းမိလျှင်အပူလောင်မည်။ မီးဘေးအန္တရာယ်ကြုံတွေ့နိုင်သည်။
၉။ အမှိုက်၊ စက္ကူစုတ်တို့ကို လမ်းပေါ်တွင်မပစ်ရ ၊ လမ်းဘေးရှိအမှိုက်ပုံးထဲသို့ စနစ်တကျစွန့်ပစ်ရမည်။
၁၀။ လူကိုအန္တရာယ်ပေးနိုင်သော ခဲ၊ ဆူး၊ ခလုတ်၊ ပုလင်းကွဲ ၊ သံချွန်စသည်တို့ကို လမ်းပေါ်တွင်တွေ့ရှိပါက ဖယ်ရှားပစ်ရမည်။
၁၁။ လမ်းတွင်လေးလံသောဝန်များကို သယ်ဆောင်လာသည့်လူများတွေ့ပါက မိမိမှဦးစွာရှောင်ဖယ်ပေးရမည်။
၁၂။ လမ်းဖြတ်ကူးလျှင် မော်တော်ကား၊ ရထား၊ စက်ဘီး၊ ဆိုင်ကယ်စသည်တို့ အန္တရာယ်ကိုသတိထားပြီး လမ်းဖြတ်ကူးရမည်။
၁၃။ လမ်းတွင်မိမိနှင့်သိသော မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများတွေ့ပါက "မင်္ဂလာပါ" ဟု လက်အုပ်ချီနှုတ်ဆ[illegible]ပြုရမည်။
၁၄။ လမ်းတွင်အရေးတကြီးသွားလာ လှုပ်ရှားနေသောမိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများတွေ့ပါက အသိအမှတ်ပြုနှုတ်ဆက်ရုံမှအပ ကြာရှည်စွာရပ်ပြီး စကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။
၁၅။ လူအများသွားနေသောလမ်းတွင် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ပွတ်တိုက်ပြီးမသွားရ၊ အပြန်အလှန်တစ်ဦးကို တစ်ဦးလေးစားမှုရှိရမည်။

၁၆။ လူစည်ကားတဲ့လမ်းမှာ တံတွေးထွေးခြင်း၊ ကွမ်းသွေးထွေးခြင်း၊ အပေါ့အလေးသွားခြင်း၊ ချွဲသလိပ်ထွေးခြင်းများမပြုလုပ်ရ။

၁၇။ လူအများသွားနေသောလမ်းပေါ်၌ လမ်းသွားရင်းဆေးလိပ်သောက်ခြင်း၊ ဘီယာပုလင်း၊ အရက်ပုလင်း မော့သောက်ပြီးလမ်းလျှောက်ခြင်းမလုပ်ရ။ လူဆိုး၊ လူမိုက်ဟုထင်မြင်ခြင်းခံရမည်။

၁၈။ လမ်းလျှောက်တဲ့အခါ သူတစ်ပါးစိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင်လမ်းမလျှောက်ရ။

၁၉။ ခြေဆောင့်ပြီးလမ်းမလျှောက်ရ၊ ဖိနပ်သံပွတ်တိုက်ပြီးမသွားရ၊ ခြေဖျားအရင်ချပြီးလမ်းသွားရမည်။

၂၀။ မီးရထားဘူတာရုံနှင့် လေဆိပ်၊ လေယာဉ်ကွင်းများတွင် တံတွေးမထွေးရ။

၂၁။ လူရှေ့သူရှေ့၊ ပရိသတ်ရှေ့ လမ်းလျှောက်သွားလျှင် ဦးခေါင်းညွှတ်၍သွားရမည်။

၂၂။ လမ်း၌ကိုယ့်ထက်အသက်ကြီးသောသူ၊ ဆရာသမား၊ ဘုန်းကြီးရဟန်းများနှင့်ဆုံပါက ဦးထုပ်၊ လက်အိတ်ချွတ်ရမည်။ ထီးများဆောင်းထားလျှင် ထီးကိုပိတ်ရမည်။ ဂါရဝတရားအပြည့်ဖြင့် စကားပြောရမည်။

၂၃။ လမ်း၌မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေ့၍ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လျှင် လမ်းကိုကန့်လန့်ဖြတ်ပြီးနှုတ်ဆက်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။

၂၄။ လမ်းသွားနေစဉ် ပြောင်းဖူး၊ နေကြာစေ့၊ ဆီးထုပ်မုန့်များစားရင်းလမ်းသွားခြင်းမပြုရ။

## ခရီးသွားစဉ်ယဉ်ကျေးခြင်း

၁။ ရထား၊ သင်္ဘော၊ ကား၊ လေယာဉ်ဖြင့်ခရီးသွားသည့်အခါ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အတင်းတိုးဝှေ့ခြင်း၊ ဆူညံစွာစကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။

၂။ မိမိကတစ်စုံတစ်ရာ မကူညီနိုင်လျှင်နေပါ၊ အများအနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင် သွားလာခြင်းမပြုရ။

၃။ လေးလံသောဝန်များကို ပင့်ပေးခြင်း၊ ချပေးခြင်းဖြင့်ကူညီပေးရမည်။

၄။ မိမိအတွက်နေရာထိုင်ခင်းကို လိုအပ်သည်ထက်ပိုပြီးမယူရ။

၅။ မိမိအတွက်ကြောင့် ဘေးနားမှလူကိုထိခိုက်မိ၍သော်၎င်း၊ တစ်စုံတစ်ရာအနှောက်အယှက်ဖြစ်မိပါက ချက်ချင်းတောင်းပန်ရမည်။

၆။ လူတစ်ယောက်ကို ကျေးဇူးတင်သင့်လျှင်ကျေးဇူးတင်ကြောင်း၊ မိမိအားထိခိုက်မိလျှင်လည်းအပြစ်မှခွင့်လွှတ်ကြောင်းများကို ယဉ်ကျေးစွာပြောရမည်။

၇။ လူအများနှင့်ဆက်ဆံရာနေရာများတွင် ဗိုင်းစိုင်းစွာပြုမူ၊ ပြောဆို၊ နေထိုင်မှုများကိုရှောင်ကြဉ်ရမည်။

၈။ လူအများနှင့်ခရီးသွားစဉ် စကားကျယ်လောင်စွာပြောခြင်း၊ အော်ဟစ်ခြင်း၊ အသံကျယ်လောင်စွာတယ်လီဖုန်းပြောခြင်းများကို ရှောင်ကြဉ်ရမည်။

၉။ ထိုင်ခုံမှာထိုင်လျှင်လည်း ကိုယ့်ရှေ့ဦးစွာရောက်နေသူကို နှုတ်ဆက်ပြီးမှဝင်ထိုင်ရမည်။

၁၀။ မိမိစီးသည့်ယာဉ်ပေါ်တွင် မုန့်ထုပ်ခွံများ၊ စက္ကူများ၊ သစ်သီးခွံများ၊ စားကြွင်းစားကျန်များတင်ခြင်း၊ ချခြင်းမပြုရ။

၁၁။ ချောင်းဆိုးခြင်း၊ နှာချေခြင်း၊ လူရှေ့တွင်မလုပ်ရ။ လူရှေ့အာသန်းခြင်းကိုပင်ရှောင်ကြဉ်ရမည်။

၁၂။ ကား၊ လေယာဉ်၊ သင်္ဘော၊ ရုပ်ရှင်ရုံလက်မှတ်များကို ဝယ်ယူလျှင်လည်းတိုးဝှေ့ခြင်းမပြုရ စနစ်တကျ တန်းစီစောင့်ဆိုင်းပြီးမှဝယ်ယူရမည်။ ထိုအပြုအမူများသည် ယဉ်ကျေးသောနိုင်ငံကြီးသားများ၏အပြုအမူကောင်းများဖြစ်သည်။

၁၃။ လူစည်ကားသောနေရာအရပ်တွင် မိန်းကလေးများကိုနောက်ပြောင်ခြင်း၊ ယောက်ျားလေးများကိုနောက်ပြောင်ခြင်းမပြုလုပ်ရ၊ လွန်စွာရိုင်းပြသောအမူအရာပင်ဖြစ်သည်။

၁၄။ မီးရထား၊ ကား၊ လေယာဉ်စီးလျှင် အပျင်းပြေဖတ်ဖို့ထားပေးသော စာအုပ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ စာစောင်များကို အိမ်သို့ယူဆောင်မလာရ။

၁၅။ ကားစီးလျှင်လည်း ကားပေါ်မှကွမ်းတံတွေးထွေးချခြင်းမပြုလုပ်ရ။

## (Don't) မလုပ်ရ

၁။ ဘုန်းကြီး၊ သီလရှင်တွေ့လျှင် လက်ဆွဲပြီးမနှုတ်ဆက်ရ၊ ခြေထောက်ကိုစုံရပ်ပြီးလက်အုပ်ချီ၍နှုတ်ဆက် အရိုအသေပြုရမည်။

၂။ ကိုယ့်ထက်အသက်၊ ရာထူးကြီးသူပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ကားအတူတူစီးလျှင် ဦးစွာမထိုင်ရ။

၃။ ရှေ့ကတံခါးဖွင့်ပေးတာမျိုး၊ လူကြီးနောက်မှကားပေါ်တက်တာမျိုး၊ လူကြီးကားပေါ်ကမဆင်းမီ အရင်ဆင်းတာမျိုး၊ ကားတံခါးဖွင့်ပေးတာမျိုးလုပ်ရမည်။

၄။ ကိုယ့်ထက်ရာထူး၊ အသက်ကြီးတဲ့သူကိုဦးစွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်းမပြုရ။ သူကလက်ကမ်းပေးမှသာလျှင် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမည်။

၅။ မိန်းကလေးနဲ့ယောက်ျားလေးကားအတူတူစီးလျှင် ယောက်ျားလေးကပဲအကုန်အကျခံရမည်။

၆။ ကိုယ်နှင့်မသိကျွမ်းတဲ့လူနှင့် ကားအတူတူစပ်ငှားစီးခြင်းမပြုလုပ်ရ။

၇။ သူတစ်ပါးအိမ်သွားလျှင် ဦးစွာဝင်ခွင့်တောင်းပါ။

၈။ မိမိကိုမဖိတ်ခေါ်တဲ့အိမ်ကိုမသွားရ။

၉။ သူတစ်ပါးအိမ်ရောက်လျှင် ဟိုမွှေ၊ ဒီမွှေလျှောက်ကိုင်ကြည့်တာမျိုးမလုပ်ရ။

၁၀။ သူတစ်ပါး၏အိပ်ခန်း၊ ထမင်းစားခန်းထဲ မဖိတ်ခေါ်ပဲဖွတ်အတင်းမဝင်ရ။

၁၁။ "ကုန်ကြာလျှင်ပုံး၊ ဧည့်ကြာလျှင်မုန်း" သူတစ်ပါးအိမ်ကိုဧည့်သည်အဖြစ် အကြာကြီးမသွားရ။

၁၂။ သူတစ်ပါးအိမ်ကို ညဉ့်နက်သန်းခေါင်ထိသွားပြီး စကားပြောဆိုတာမျိုးမလုပ်ရ။

၁၃။ ည (၉) နာရီကျော်လျှင် သူတစ်ပါးအိမ်၌ စကားကြာရှည်စွာပြောဆိုခြင်းမပြုရ၊ မနေရ။

၁၄။ ဧည့်သည်အဖြစ်သွားရောက်တဲ့အခါ ကော်ဖီ၊ အအေးဧည့်ခံပါကအကုန်သောက်ရမည်။ မသောက်ချင်လျှင် ကျန်းမာရေးကိုအကြောင်းပြပြီး ယဉ်ကျေးစွာငြင်းပယ်ခြင်းပြုပါ။ စကားပြောလျှင်တောင်ကြည့်မြောက်ကြည့် မကြည့်ရ၊ ကျောက်ရုပ်လိုလည်းငြိမ်နေခြင်းမပြုရ။

၁၅။ လူအများရှေ့၌ လက်ခေါက်၊ ခြေလက်ဆန့်ဝါးလိုက်၊ ဒူးနှံ့သေသည့်အပြုအမူများမလုပ်ရ။
၁၆။ လူကိုမကြည့်ပဲ အပေါ်ကြည့်၊ အောက်ကြည့်၊ ဘေးကြည့်ပြီး စကားမပြောရ။
၁၇။ ခြေတို့လက်တို့ပြီးစကားမပြောရ။
၁၈။ လူကြား၊ သူကြားထဲနားကလော်ခြင်း၊ နှပ်ညှစ်ခြင်း၊ သွားကြားထိုးခြင်း၊ လက်သည်းညှပ်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။
၁၉။ သူများစကားပြောတဲ့အခါ ပါးစပ်ဟောင်းလောင်းနဲ့ နားထောင်ခြင်းမပြုရ၊ ပါးစပ်ပိတ်ထားပါ။ ပါးစပ်ဟောင်းလောင်းဖြစ်နေခြင်းဟာ ကိုယ်ပိုင်စွမ်းအားကျနေတာဖြစ်တယ်။
၂၀။ အရေးကြီးတဲ့စကားပြောနေစဉ် ဟိုကုတ်၊ ဒီကုတ်လက်မငြိမ်ခြေမငြိမ်မလုပ်ရ။
၂၁။ သူတစ်ပါးရဲ့ အိမ်အခန်းထဲကို အချက်မပေးပဲဝင်မဝင်ရ၊ အမြဲတံခါးခေါက်ပါ။ မဝင်ခင်အခွင့်တောင်းပါ။
၂၂။ လူတစ်ယောက်ယောက် စာဖတ်နေတဲ့အခါဖြစ်စေ၊ စာရေးနေတဲ့အခါဖြစ်စေ ပုခုံးပေါ်မှကျော်ပြီးမကြည့်ရ။
၂၃။ (၂)ယောက်ထဲတီးတိုးစကားပြောနေစဉ် ဝင်ပြီးနားထောင်တာမျိုးမလုပ်ရ။
၂၄။ သူများရဲ့အိမ်တံခါးကိုအသံကျယ်ကျယ်နဲ့မခေါက်ရ။
၂၅။ ဘယ်နေရာမှာမှသူများရဲ့အတင်းမပြောရ၊ ပုံကြီးမချဲ့ရ။
၂၆။ အလုပ်လုပ်ချိန်မှာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာဖုန်းဆက်တာမျိုးမလုပ်ရ။
၂၇။ သူတစ်ပါးရဲ့စာရွက်စာတမ်းများကို စားပွဲပေါ်မှကောက်ယူဖတ်ရှုတာမျိုးမလုပ်ရ။
၂၈။ သူတစ်ပါးထိုင်နေတဲ့ ထိုင်ခုံပေါ်ကိုမိမိခြေထောက်သွားမတင်ရ။
၂၉။ တစ်ဖက်သားစိတ်မဝင်စားတဲ့ကိစ္စကိုမပြောရ။
၃၀။ သူတစ်ပါးကိုမလေးမခန့်လုပ်တာမျိုးရှောင်ကြဉ်ပါ။
၃၁။ မှုံကာချွဲကာနဲ့ စကားပြောခြင်းမပြုရ။
၃၂။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်တွေ့ဆုံတဲ့အခါ အဓိပ္ပါယ်မရှိပဲတဟားဟားအံ့အားသင့် (အံ့ဩ)တဲ့ဟန်မန်နဲ့မလုပ်ရ။
၃၃။ ရင်ထဲကပါမှ စကားပြောပါ။ (နှလုံးသားနဲ့နားထောင်ပါ။)
၃၄။ အပေါ်ယံနှုတ်ခမ်းဖျားများနဲ့မပြောပါနဲ့။
၃၅။ အရောင်မှိန်၊ အစွန်းအထင်းပေကျံတဲ့၊ မလိုက်ဖက်တဲ့အဝတ်အစားကိုမဝတ်ရ။
၃၆။ မိမိရဲ့အိမ်ထဲကအဝတ်အစားတွေကို ပစ်လက်ခတ်ထားခြင်း၊ ဖြစ်သလိုနေထိုင်ခြင်းမျိုးမလုပ်ရ။
၃၇။ မိမိလင်ယောက်ျားအိမ်ပြန်လာတဲ့အခါ ရှုပ်ယှက်ခတ်နေတဲ့အဝတ်အစားနဲ့မြင်ကွင်းကို မတွေ့ပါစေနဲ့။
၃၈။ ဒီနေ့လျှော်ဖွတ်ရမဲ့ အဝတ်အစားတွေကိုဒီနေ့လျှော်ပါ။
၃၉။ ဒီနေ့စားသောက်ထားတဲ့ အိုးခွက်ပန်းကန်တွေကို နောက်ရက်မကူးအောင်ဒီနေ့ပဲဆေးပါ။
၄၀။ မိမိယောက်ျားကိုဖြစ်စေ၊ အခြားသူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုဖြစ်စေ၊ စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ်ဝတ်ဆင်ထားတဲ့ပုံစံမျိုးမပြပါနဲ့။

၄၁။ မသန့်မရှင်း၊ မသပ်မရပ်ဖြစ်နေတဲ့ အနေအထားကိုမပြပါနဲ့။

၄၂။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပစ်စလက်ခတ်မနေပါနဲ့၊ ပုံမှန်အချိုးကျပါစေ။ အထူးသဖြင့် အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ၊ အဝတ်အစားတွေကို လူရှိ/အရှိ ဘဝတန်းကလိုရှိပါစေ။

၄၃။ ညစာကိုအိမ်ပြန်နောက်ကျလျှင် မဟုတ်မမှန်တဲ့ဆင်ခြေမျိုးမပေးပါနဲ့။

၄၄။ မနက်ခင်းအလုပ်သွားတဲ့အခါ အိမ်မှာရှိတဲ့လူအားလုံးကိုနှုတ်ဆက်ပြီးမှသွားပါ။ ဘယ်အချိန်ပြန်ရောက်မယ်ဆိုတာကိုလဲတစ်ခါတည်းမှာခဲ့ပါ။ နောက်ကျမယ်ဆိုရင်ရောက်တဲ့နေရာကနေ အကြောင်းကြားရမယ်။ အိမ်ပြန်ရောက်ရင်အားလုံးကို ပြန်ရောက်တဲ့အကြောင်းနှုတ်ဆက်ပြောပါ။ မိမိအိမ်ကို ဧည့်သည်တွေဝင်ရောက်လာရင်မတ်တပ်ထပေးဖို့မမေ့ပါနဲ့။

၄၅။ အပြင်သွားလျှင်၊ ခရီးသွားလျှင် အိမ်မှာလူမရှိကြောင်းကိုစာရေးပြီးမကပ်ခဲ့ပါနဲ့။

၄၆။ ပုပ်သိုးစရာအစားအသောက်များကို ခရီးမသွားခင်ကြိုတင်ရှင်းလင်းထားခဲ့ပါ။

၄၇။ ထင်ရှားတဲ့သော့တွဲတွေကို လူမြင်ကွင်းမှာမထားရ။

၄၈။ မသိကျွမ်းပဲမည်သူ့ကိုမျှ အိမ်ထဲမဝင်ပါစေနဲ့။

၄၉။ သူစိမ်းတစ်ယောက်က မဖြစ်နိုင်လွယ်ငွေအမြောက်အများရနိုင်တဲ့အကြောင်းပြောလာလျှင် သေချာပေါက်ကို လိမ်တော့မယ်။ ငွေရှိလျှင်မကြွားနဲ့၊ ရောဂါရှိလျှင်ကြွားပါ။

၅၀။ ကိုယ်နားမလည်တဲ့ အယူဝါဒဘာသာရပ်တွေကိုမလိုက်စားရ။

၅၁။ အစည်းအဝေးကျင်းပစဉ် ခြေတို့လက်တို့စကားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။ တယ်လီဖုန်းတွေပိတ်ထားရမယ်။

၅၂။ အရေးကြီးတဲ့ တယ်လီဖုန်းဆက်ဖို့ရှိပါက နောက်ဆုံးခုံတွင်ထိုင်ပြီး အသံတိတ်နားထောင်ရမယ်။

၅၃။ လူရှေ့သူရှေ့ ပရိသတ်ရှေ့လမ်းလျှောက်လျှင် ဦးခေါင်းညွှတ်၍သွားရမယ်။

၅၄။ အစည်းအဝေး၌ အများကိုအနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ ဟန်ပန်နှင့်အသံများမပြုလုပ်ရ။ မလိုအပ်တဲ့အပို စကားမပြောရ။

၅၅။ အစည်းအဝေးတိုင်း၌ မှတ်စုလိုက်ရမယ်။

၅၆။ မိမိကိုအချိန်ကန့်သတ်ပြီးစကားပြောခိုင်းလျှင် သတ်မှတ်ချိန်ထက်မကျော်လွန်ရ။

၅၇။ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ခေါင်းစဉ်အောက်တွင်သာပြောရမယ်။

၅၈။ လူကြီးလူကောင်းများနှင့် သူစိမ်းများကိုစကားပြောသည့်အခါ ခေါင်းငုံ့၍မပြောရ။ စကားပြောရာတွင်ရှက် ကြောက်ခြင်းမဖြစ်ပါစေနှင့်။

၅၉။ ရဲတင်းလွန်းသောအမူအရာဖြစ်လျှင်လည်း မကောင်းပါ။

၆၀။ လူတိုင်းကကိုယ့်ကို အပြစ်ရှာနေသည်ဟုလည်း မထင်ပါနှင့်။

၆၁။ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် ကြားဖြတ်၍မပြောရ။

# အပိုင်း (၃)

## ပြောတတ်ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်သော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ

ဥပဒေသ (၁)

★ လူအချင်းချင်းတွေ့လျှင် စိတ်ဝင်စားပါ။ သဘောကျပါ။

★ စကားပြောလျှင် "ငါ" ပါဝါလျှော့သုံးပါ။ ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော်၊ ကျွန်မသုံးပါ။

★ စိတ်ဆွေကောင်းရဘို့ ကိုယ်ကျိုးမကြည့်ပါနှင့်။ အချိန်ပေးပါ။

★ တစ်ဖက်လူကို ကိုယ်ကစိတ်ဝင်စားလျှင် သူတစ်ပါးကပညာသင်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဥပဒေသ (၂)

★ တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက်တွေ့လျှင် ပြုံးရွှင်တဲ့မျက်နှာရှိပါစေ။

★ အပြုံးဆိုတာမင်းကိုငါ သဘောကျတယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတတစ်ခုပါ။

★ မပြုံးတတ်လျှင်ဆိုင်မဖွင့်ပါနှင့်။ အပြုံးမရှိတဲ့မျက်နှာချေငှားလို့မရပါ။ အပြုံးဟာကိုယ့်ရဲ့လက်မှတ်သဖွယ်ပါပဲ။

ဥပဒေသ (၃)

★ လူတစ်ယောက်ဖိရဲ့နာမည် မှတ်မိအောင်လုပ်ပါ။

★ နာမည်ဟာမိမိအတွက် အချိုသာဆုံးနဲ့ အရေးပါဆုံးအသံဖြစ်တယ်။

★ သူများရဲ့မှာနာမည်ရေးမှတ်၊ ကွင်းဆက်ယူပြီးမှတ်ပါ၊ ချီးမွမ်းပါ။

## ဥပဒေသ (၄)

★ စကားနားထောင်တတ်တဲ့လူဖြစ်ပါစေ။ တစ်ဖက်လူစကားပြောလျှင် ခေါင်းညိတ်ပြီးနားထောင်ပါ။ ထောက်ခံနိုင်ကျွမ်းခြင်းတစ်မျိုးပါ။ တစ်ဖက်သားကိုလေးစားရာလည်းရောက်တယ်။ နားထောင်ခြင်းဟာအမြှုပ်နှံမှုပညာယူတဲ့နည်းပါ။ လူတိုင်းဟာကိုယ့်ပြဿနာကိုပဲ စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးပြောင်းလွှင့်လှုပ်တာသူကိုမှ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ဆောက်ကိုက်တာတော့ သူ့အဖေနာပါဘဲ။

★ လူတိုင်းဟာတစ်ခုခု ၊ တစ်နေရာရာမှာတော့ ကျွမ်းကျင်တာချည်းပါ။ အရေးကြီးတာက အဲဒီအချက်ကို နိုက်ဖော်တတ်ဖို့လိုပါတယ်။

★ နားကနှစ်ဖက်ရှိတယ်။ ပါးစပ်ကတစ်ပေါက်ထဲရှိတယ်။ နားနှစ်ဖက်ကိုများများအသုံးပြုပါ။

## ဥပဒေသ (၅)

★ တစ်ဖက်သားမျှော်နေတာ ၊ စိတ်ဝင်စားတာ ၊ ဝါသနာပါတာကပြောပါ။ ကိုယ်ပြောချင်တာကိုလျှော့ပြော ၊ သူများနားထောင်ချင်တာများများပြောပါ။ သူများဝါသနာပါတဲ့အကြောင်းကို ဆန့်ကျင်ဘက်မပြောရ ၊ မလှုပ်ရ ၊ သူ့ရဲ့အသုံးအဆောင်ကိုစိတ်ဝင်စားခြင်းမှ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းကိုလမ်းကြောင်းရှာပါ။

## ဥပဒေသ (၆)

★ လူတိုင်းကိုအရေးပါအရာရောက်တဲ့ လူတွေချည်းပဲလို့သဘောထားပါ။ သူတစ်ပါးရဲ့အရည်အချင်းကိုချီးမွမ်းခွဲထုတ်ပါ။ ဦးစွာချီးကျူးပါ။ စိတ်ဝင်စားမှုရှိပါ။

★ ဘယ်အချိန် ၊ ဘယ်အခါ ၊ ဘယ်နေရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ရောက်ရာအရပ်မှာအားပေးတတ်တဲ့ အကျင့်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

★ သူထက်သာတယ်ထင်လုပ်မယ့်အစား ကိုယ့်ထက်သာတယ်လို့သိအောင်ပြောပြပေးလိုက်ပါ။

★ လူတိုင်းမှာပညာယူစရာရှိတယ်။ ကိုယ်တွေ့ရောက်လာတဲ့ လူအားလုံးကိုကိုယ်ထက်နည်းပြဆရာလို့ သဘောထားပါ။ လူတိုင်းကိုအသိအမှတ်ပြုပါ။

★ တစ်ယောက်ကတစ်ယောက်ကို အမှားလုပ်မိလျှင်သူ့ကိုယ်မဟုတ်တာ ၊ ကိုယ်မှသူမဟုတ်တာဆိုတာကိုသိပါ။ အချင်းချင်းမနိုင်းယှဉ်ပါနဲ့ ၊ ယှဉ်ပြိုင်လျှင်အရှုံးပဲ။

## ဥပဒေသ (၇)

★ ငါမင်းထက်သာတယ်၊ နင်တယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပါတဲ့လေသံမျိုးမသုံးပါနဲ့။

★ ကိုယ်ကတစ်ဖက်သားထက် တော်သည့်တိုင်အောင်ထုတ်မပြောပါနဲ့။

★ ငြင်းခုံခြင်းငြင်းအနိုင်ယူလိုသူကို သူပြောတာသဘောတူပြီးအနိုင်ပေးလိုက်ပါ။ လေကုန်သက်သာပါ[illegible]

## ဥပဒေသ (၈)

- ★ တစ်ဖက်သားရဲ့ အယူအဆကိုရှုမြင်ပါ။
- ★ လူတစ်ယောက်ကိုမှားတယ်လို့ ဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။
- ★ ထိပ်တန်းအကျဆုံး လူ (၁၀၀) မှာ (၇၅%) မှန်ပါတယ်။ သင်ရောအမှားကင်းသလား။
- ★ ခဲတံမှာခဲဖျက်တပ်ထားရတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းအမှားမကင်းတတ်ကြလို့ပါ။
- ★ လူတိုင်းအမှားမကင်းတတ်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် ခဲတံမှာခဲဖျက်တပ်ထားခြင်းဖြစ်တယ်။
- ★ ကိုယ်အမှားအယွင်းလေးလေးသိမ်မွေ့ တစ်ဖက်သားကိုမှားတယ်လို့မပြောပါနဲ့။
- ★ တစ်ဖက်သားအား မှားတယ်လို့စွပ်စွဲလျှင် "ငါ" ဆိုတဲ့မာနကို တိုက်ရိုက်စော်ကားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။
- ★ မင်းကိုငါနားလည်အောင်ရှင်းပြမယ်။ ငါမင်းထက်တော်တယ်လို့မပြောပါနဲ့။
- ★ အမှားတစ်ခုကြုံရလျှင် ကျွန်တော်လည်း ခင်ဗျားလိုမှားသွားနိုင်ပါတယ်လို့ပြောခြင်းဟာ ကိုယ်ကသဘောထား ကြီးကြောင်းကိုပြတာပါ။
- ★ မင်းမှားတယ်လို့ပြောခြင်းဟာ တစ်ဖက်သားကိုငြင်းခုံလာအောင် စိတ်ဆွပေးခြင်းဖြစ်တယ်။
- ★ မိမိအကြံအောင်မြင်ဖို့အတွက် အလိုက်သိရမယ်၊ နှိမ့်ချရမယ်၊ ကောင်းတဲ့ပရိယာယ် အသုံးပြုတတ်ရမယ်။

## ဥပဒေသ (၉)

- ★ မှားရင်အမြန်ဆုံးဝန်ခံလိုက်ပါ။ ကိုယ်ကမှားရင်တိုက်ရိုက်သို့မဟုတ် သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့အမြန်ဆုံးဝန်ခံလိုက်ပါ။
- ★ တိုက်ရိုက်တဲ့နည်းနဲ့လိုသလောက်မရတတ်ပါဘူး။ အလျှော့ပေးတဲ့နည်းနဲ့ဆိုရင် မျှော်လင့်ထားတာထက်ပိုပြီး ရတတ်ပါတယ်။
- ★ မိမိအပြစ်ကိုဝန်ခံတတ်ခြင်းဟာ သာမာန်လူထက်ပိုပြီးမြင့်မြတ်စေပါတယ်။

## ဥပဒေသ (၁၀)

- ★ စိတ်ဆွေများကို ခင်မင်တော်ရွှေ့နှင့် အစပျိုးပြောင်းသင်းပါ။
- ★ စိတ်ဆွေဖွဲ့ချင်တဲ့စိတ်သာရှိလျှင် နေရာတိုင်းမှာမိတ်ဆွေဖွဲ့လို့ရတယ်။
- ★ ညင်သာတော့ရွှေ့ဟာ အမှုအခင်းကျင်းတာထက်ပိုပြီး ခွန်အားကြီးမားစေပါတယ်။
  ဥပမာ - (လေနတ်သား နှင့် နေနတ်သားပုံပြင်)
- ★ ပျားရည်တစ်စက်ဟာ အခါးရည်တစ်ဂါလံထက် ယင်ကောင်တွေကိုပိုပြီးဆွဲဆောင်နိုင်ပါတယ်။
- ★ ခါးသီးတဲ့စကားလုံးများများပြောတာထက် နှိမ့်သာတဲ့စကားလုံးတစ်လုံးကို လူတွေပွဲလမ်းမှုဖြစ်စေတယ်။

*

## ဥပဒေသ (၁၁)

- ★ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ပါးစပ်က Yes ! (ဟုတ်ကဲ့)၊ ဟုတ်ပါတယ်ဆိုတာ ထွက်အောင်လုပ်ပါ။
- ★ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် စကားပြောလျှင်သဘောတူချင်း တိုက်ဆိုင်တာကစပြောပါ။
- ★ Yes ! ဆိုတဲ့ စကားသံမှာထွက်သူရဲ့ "အတ္တ" နှင့် "မာန်" ပါနေလျှင် ဆက်ပြီးထိန်းထားပါ။
- ★ မေးခွန်းအမေးအဖြေ၊ အမေးအယူလုပ်ပြီး သူ့ရဲ့ "အတ္တ" နဲ့ "မာန်မာန" ကို ဖြည်ချပေးပါ။

## ဥပဒေသ (၁၂)

- ★ စကားပြောချင်သလောက်ပြောပါစေ။ (၁၀)မိနစ်ခန့် စိတ်ရှည်စွာနှင့် နားထောင်ပေးပါ။
- ★ ခံစားချက်မထားပဲ စိတ်ကိုလောကျင်းထားပြီးနားထောင်ပါ။
- ★ သူ့စိတ်ကူးတွေကို သူ့အားရပါးရပြောပါစေ ၊ စိတ်နှင့်သူ့ကိုအားပေးပါ။
- ★ လူတိုင်းက ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အားရပါးရပြောချင်ကြတယ်။ ပြောခွင့်ပေးလိုက်ပါ။
- ★ လူတွေရဲ့ဆန္ဒကို ထိမ်တိုက်ဆွေးနွေးပေးခြင်းဟာ အားအားထိုးပေးသကဲ့သို့အာနိသင်ရှိပေပါတယ်။
- ★ ကိုယ်ကလူတွေရဲ့ရှေ့မှာနေချင်ရင် နောက်မှာနေပေးပါ။
- ★ ငါဘာလဲ၊ သူဘာလဲဆိုတဲ့ အကန့်အသတ်တွေကိုဖယ်ရှားပစ်လိုက်ပါ။
- ★ အားနည်းချက်အားသာချက်ကိုမကြည့်ပဲ စိတ်ဝင်စားစရာဘာရှိသလဲဆိုတာကိုကြည့်ပြီး လူတစ်ယောက်ကို ပေါင်းကြည့်လိုက်ပါ။

## ဥပဒေသ (၁၃)

- ★ သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် ကြည့်မြင်တတ်ရမယ်။
- ★ အမှားပြုသူကို နားလည်အောင်ကြိုးစားပါ။ ဒေါသကိုဆက်ထိန်းထားပါ။ သူ့ဘက်ကနေပြီးကြည့်ပါ။ သူ့နေရာမှာငါသာဆိုရင် ဘာလုပ်မလဲ။
- ★ သူ့ရှုထောင့်ကနေပြီး မိမိအမြင်နဲ့ညှိတဲ့အကျင့်လုပ်ပါ။
- ★ လူတိုင်းမှာ တနာမှုအရမ်းလိုအပ်ပါတယ်။ သူ့နေရာမှာကိုယ်ခံစားကြည့်ပေးပါ။
- ★ ကိုယ်ကမှားလျှင် အရင်နှိမ့်ချတောင်းပန်ပါ။

## ဥပဒေသ (၁၄)

- ★ လူတိုင်းမှာ မြင့်မြတ်တဲ့စိတ်ရှိတယ် ၊ သူတောင်းစားတွေ၊ သူခိုးတွေ၊ ဓါးပြတွေမှာလည်းကောင်းတဲ့ စိတ်တွေရှိပါတယ်။ သူတို့လည်းဘုရားတွေ့လျှင် ဦးချတတ်ပါတယ်။ အဲဒီမြင့်မြတ်တဲ့စိတ်ကို နှိုးဆွပေးပါ။

★ လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်ခုခုလုပ်ပြီဆိုလျှင် အကြောင်းနှစ်ခုရှိတယ်။ သူ့အမြင်မှာကောင်းတယ်ထင်လို့ လုပ်တာနှင့် တကယ်ကောင်းလို့လုပ်တာ ဒီနှစ်ခုပဲရှိပါတယ်။
★ လူတိုင်းက ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကိုစိတ်ဝင်စားတယ်။
★ ဒါကြောင့် သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေမှာထူးခြားတဲ့ဖြစ်ရပ်မှန်တွေကို မျက်နှာဖုံးမှာသုံးပါတယ်။
★ မိမိရဲ့စိတ်ကူးကို တစ်ဖက်သားစိတ်လှုပ်ရှားအောင်အားရပါးရပြောပြ၊ တင်ပြ၊ နှိုင်းယှဉ်ပြပါ။

ဥပဒေသ (၁၅)
★ ယှဉ်ပြိုင်စိတ်ကိုနှိုးဆွပေးပါ။ အားပေးပါ။ သူထက်ငါသာချင်တဲ့စိတ်ဟာလူတိုင်းမှာရှိပါတယ်။
★ ဘာ့ကြောင့် လူတွေပြိုင်ပွဲမှာပါဝင်ဆုရချင်သလဲ၊ ကိုယ်အရေးပါကြောင်းပြချင်တာပါ။
★ ဒါကြောင့် လူတိုင်းကိုအသိအမှတ်ပြုပေးပါ။
★ နှိုးဆွအားကျတဲ့ စကားကိုပြောပြီးမှ လိုရာကိုထောက်ပြပါ။
★ ကောင်းကွက်နှင့်ကောင်းတဲ့အချက်ကို ဦးစွာထောက်ပြပြီးမှ ကိုယ်ပြချင်တာကိုသူနားလည်အောင်ပြောပြပါ။
★ အမှားကိုထောက်ပြချင်လျှင်သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းကိုသုံးပါ။ ငါကတော့လူတော်၊ လူကြော်ဆိုပြီးတဲ့တိုး (ဒိုး) စကားပြောရင် တစ်ဖက်သားအတွက် ခံရခက်ပေပါတယ်။
★ ဥပမာ (ဆေးလိပ်မသောက်ရပုံပြင်)

ဥပဒေသ (၁၆)
★ မိမိအမှားကအရင်ပြောပြပါ။ ပြီးမှသူတစ်ပါးကိုထောက်ပြပါ။ အရွယ်ချင်းမတူ၊ အသိဉာဏ်ချင်းမတူ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ချင်းမတူတော့ တစ်ဖက်သားကိုဦးစွာနားလည်ပေးပြီးမှ ကိုယ်လိုရာကိုထောက်ပြပါ။ ဥပမာ - မင်းအရွယ်မှာ ငါ့ထက်တောင်တော်ပါသေးတယ်။
★ လူတစ်ယောက်ကို တိုက်ရိုက်အမိန့်ပေးခြင်းမလုပ်တဲ့သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အမေးအမြန်မေးခွန်းသွယ်ဝိုက်ပြီးလုပ်ပါ။
★ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းလမ်းသုံးပြီး မေးခွန်းများများမေးပါ။ ဥပမာ - ဒီကိစ္စကို ဒီလိုလုပ်ရင်ကောင်းမလား၊ ဒီအကြောင်းအရာကိုတယ်လိုသဘောရလဲ။
★ (ငါ့ရေတစ်ခွက်တိုက်စမ်း! ဆိုတာထက် ကျေးဇူးပြုပြီးငါ့ကို ရေတစ်ခွက်လောက်မတိုက်ချင်ဘူးလား? ဆိုတဲ့ စကားမျိုးကိုပြောရမယ်။ Command ထက် Demand ပိုသုံးပါ။
★ မေးခွန်းထပ်မြှင့်ချက်ပြင်းအပေးအယူလုပ်ပါ။ "လာ ငါတို့လုပ်ကြစို့၊ ဒီလိုလုပ်ရင်ကောင်းမလား၊ ဘဲ အဆင်ပြေသလိုကြိုးစားပြီးလုပ်ကြည့်ကြရအောင်"

## ဥပဒေသ (၁၇)

- ★ ဘယ်သူ့ကိုမှ မျက်နှာပျက်စရာဖြစ်အောင်မလုပ်ပါနဲ့ သူတစ်ပါးသိသွားစေချင်တဲ့အရေး ၊ ရာထူး ၊ အလုပ်အကိုင် ၊ မြတ်နိုးတဲ့ကိစ္စတွေကို မဆုံးရှုံးအောင်သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အပြည့်သတိတစ်ခုပေးပြီး ပြောင်းလဲရွေ့ပြောင်း မြှုပ်နိုင်ပါတယ်။
- ★ ဥပမာ - ဂျပန်နိုင်ငံက ကားကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ ဌာနအကြီးအကဲတစ်ယောက်ကို လျှော့ချတဲ့အခါ သူ့သားကအကြံပေးဦးစီး အရာရှိချုပ်ဖြင့် ပြောင်းလဲပြီးပေးသလိုမျိုးလုပ်ရမယ်။ "အသ - အဝေးကအသက်ကြီးပြီသားတို့အတွက် ပင်ပန်းခဲ့တာတွေများပြီး အလေ့အနားယူဖို့အချိန်ရောက်ပြီ။ ဒါကြောင့် အလုပ်တွေကိုလျှော့ပေးဖို့အတွက် အကြံပေး (Advisor) ပိုင်းကိုသာ အဓိကတာဝန်ယူပေးပါ။ ဒီနေရာမှာ အလုပ်ရှုပ်စရာမလိုဘဲ အကြံပေးဦးစီး အရာရှိချုပ်ဖြစ်လာစေချင်တယ်။"
- ★ လူတွေကိုပြောင်းလဲပစ်ရမယ်ဆိုရင် သူတို့ဟာသာလိုလိုလားလား နဲ့ ပြောင်းလဲလာအောင်လမ်းကြောင်းပေးရမယ်။
- ★ လူတိုင်းမှာ ငုံ့နေတဲ့အရည်အချင်း ၊ အခွင့်အလမ်းတွေရှိတယ် ၊ သူတို့ကိုယ်တိုင်မြင်အောင်ကူညီပေးပါ။ နည်းနည်းတိုးတက်လာရင်လည်း ချီးမွမ်းစကားပြောပါ။ ဆင်ကာဗိုညာရှင်တွေဟာ သူတို့မျှော်လင့်တဲ့ကျွန်တော်တို့ သူတို့ရှိတဲ့အတိုင်းမလုပ်ရင် ကြားဖူးတဲ့အားအသာပေါ်ကိုထဲကလွဲပါတယ်။
- ★ အနည်းငယ် တိုးတက်လာလျှင်လည်း ချီးမွမ်းပါ။ မမေ့ပါနဲ့။ ဥပမာ - အဲဒါတောင်ကောင်းနေပြီ။

## ဥပဒေသ (၁၈)

- ★ လူတစ်ယောက်ကိုနာမည်ကောင်းတစ်ခုပေးပါ။ သူ့နာမည်နဲ့ထိုက်တန်အောင် နေသွားလိမ့်မယ်။ သို့မှသာ သူ့ရဲ့နာမည်ကိုမထိခိုက်စေပါနဲ့။ ဥပမာ (ဦးအောင်ဆိုတဲ့လူကို အမှုထမ်းကြီးလို့ ပြောင်းမခေါ်နဲ့)
- ★ လူတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်ပေါင်းသင်းပြီဆိုရင် လူတစ်ဦးမှာရှိတဲ့အရည်အချင်းကို တန်ဖိုးထားလေးစားပြီး သူတို့အလိုကျနေခွဲအောင်လုပ်ရပါတယ်။
- ★ လူတိုင်းကို ပြုပြင်ရလွယ်တဲ့ပျော်ရွှင်ချက်ပေးပြီး ကောင်းအောင်ကြိုးစားနိုင်တယ်ဆိုတာ အကောင်းမြင်တဲ့ အားပေးစကားများများပြောပါ။ သင့်ကျင့်ဘက်နည်းကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။
- ★ ဥပမာ - မင်းမဖြစ်နိုင်ဘူး ၊ မင်းမလွယ်ဘူး ၊ ထုံတယ် ၊ အတယ် ၊ ညံ့တယ် ၊ ဖျင်းတယ် ၊ ပျင်းတယ် စကားတွေဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။
- ★ သင်လုပ်စေချင်တဲ့အလုပ်ကို တစ်ဖက်သားဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာနဲ့ လုပ်ချင်လာအောင်ဖိတ်ခေါ်ပါ။
- ★ ဥပမာ - (သူဌေးကြီးရဲ့ဒီမ်ပေး မြင်ခင်းပေါ် ကလေးများကစားတဲ့နည်းလုပ်ပါလိုမျိုးလုပ်ပါ)

*

## ဥပဒေသ (၁၉)

★ ဟတ်ဝန်ကျွင့်မှုပါဖြစ်ဖြစ် ငွေကြေးမှုပါဖြစ်ဖြစ်ပြဿနာများသောသူတွေပါနဲ့ အသိမိတ်ဆွေတွေကိုကျော်လွှားဖြစ်တယ်။

★ အိမ်ထောင်ရေးများစွာပြိုကွဲရခြင်း၏ (၅၀%)မှာ ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ပြဿနာကြောင့်ဖြစ်တယ်။

★ ကလေးကာသေ သက်ရှိသက်မဲ့ပစ္စည်းတွေကို အကျိုးမဲ့ဖြုန်းတီးခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။

★ လူတိုင်းမှာ သူ့ဝိုက်ရဲ့အကြိုက်ကိုယ်စီရှိကြပါတယ်။ လူတကာပေါ်က ပြဿနာတွေကိုနားလည်
ရှုံ့ကြပါ။ တစ်ဖက်သားကိုကျော်လွှားခြင်းမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။

## ဥပဒေသ (၂၀)

★ အသေးအမွှားကိစ္စလေးတွေကို ဂရုစိုက်ပါ။

★ ပိုင်ဆိုင်လာတဲ့ငွေသည်များကိုထောက်ပေးခြင်း ၊ ရေရှည်ပိုင်ဆိုင်ပေးခြင်း ၊ ယုံကြည်ပေးခြင်းများပြုလုပ်ရမယ်။

★ ကိုယ့်ရဲ့အမေ၊ ဖခင်၊ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ ၊ သူငယ်ချင်း ၊ မိတ်ဆွေများရဲ့မွေးနေ့မှာ အမှတ်တရနည်းနည်း
လေး၊ လက်ဆောင်ပေးတာမျိုးတွေလုပ်ပေးရမယ်။ တစ်သက်လုံးအမေ့မေ့ဖြစ်စေပါတယ်။

★ မိသားစုအိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ (၃) နည်းလမ်းကြီးရှိပါ။

★ အောက်ခြေနားက ၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ ဘယ်ဘက်က ၊ တာဝန်သိစိတ်၊ ညာဘက်က၊ ခွင့်လွှတ်
သည်းခံစိတ်ဖြစ်ပါတယ်။

★ တစ်ဖက်လူရဲ့အမြင်ကို ကိုယ့်အမြင်နဲ့အမြဲတမ်းညီတတ်တဲ့ အကျင့်ကောင်းတွေကို ပိုမို
ရှိစေပါတယ်။

★ သူတစ်ပါးရဲ့ခံစားချက်ကို မျက်ကွယ်ပြုခြင်းဟာ မျက်စိကန်းခြင်းတစ်မျိုးပါ။

★ မိမိကိုယ်ကို အသုံးအဆောင်မခံလိုတဲ့အရာတွေနဲ့ သူတစ်ပါးကိုလွှာမပြုမဆုံးဖြတ်ပါနဲ့။

## ဥပဒေသ (၂၁)

★ စကားကောင်းပြောသူဖြစ်ပါစေ။

★ လူအချင်းချင်းယှဉ်ကျေးမှုနှင့်စွာ ပြောဆိုဆက်ဆံပါ။

★ အပြစ်တင်ခြင်းဟာ ဘေးအန္တရာယ်ကိုဖျားစေတယ်။ ဥပမာ (လင်ကွန်းနှင့် ဂျီမိုကရက်)

★ လူတိုင်းအလိုချင်ဆုံးအချက်ဟာ ချီးမွမ်းခံရခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ချီးမွမ်းခံရခြင်းဟာ အကောင်းဆုံးအရှိန်အဟုန်တွေကို
ထွက်လာစေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရက်ရက်ရောရောချီးမွမ်းတတ်တဲ့အကျင့်ကိုမွေးမြူပါ။

★ ချီးမွမ်းခြင်းဟာချီးမွမ်းခံရသူအတွက် အကျိုးရှိစေပြီး ၊ ပြောင်းလဲခြင်းဟာ ပြောင်းလဲသူအတွက်သာ
အကျိုးရှိစေတယ်။ ချီးမွမ်းခြင်းကိုလူအများအကျွမ်းဝင်ပြီး၊ ပြောင်းလဲခြင်းကိုလူအများမကြိုက်ကြပါ။

★ မိမိအကြောင်းအရာထက် ပယ်သေကျော်ကိုပြောပြနိုင် ၊ မေးမြန်းပေးနိုင်၊ ယင်းတို့ရှိသမျှကိုပြောပြ
တတ်ပါ။

## ဥပဒေသ (၂၂)

★ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် အာရုံစိုက်ပြီးနားထောင်ပါ။

★ အရေးမကြီးတဲ့အသေးစိတ်ကိစ္စတွေကို ထည့်မပြောပါနဲ့။

★ စကားတစ်လုံးထဲကို ထပ်တလဲလဲအသုံးမပြုမိအောင်ရှောင်ကြဉ်ပါ။

★ စကားကောင်းပြောနေရင် ဒေါသသံမပါပါစေနှင့်။

★ ကိုယ်ပြောချင်တာမပြောဘဲနဲ့ သူများနားထောင်ချင်တာကိုပြောပါ။ တစ်မျိုးတည်းမပြောနဲ့စုံအောင်ပြော စိတ်ဝင်စားအောင်ပြောပါ။

★ အပိုစကားမထည့်ပါနဲ့ (ဟိုလေ၊ အဲဒါ၊ အဲဒါ၊ ဒါက၊ ဒီလို) စသည် ထပ်တလဲလဲမသုံးပါနှင့်။

★ စကားပြောလျှင် အချိန်ပြတ်သွားအောင် ခဏခဏမနားရဘူး၊ ပြောနေစဉ်သူများကိုလေ့လာပါ။ စိတ်ဝင်စားမှုရှိမရှိ ကိုယ်ပြောတာများသွားသလား? တစ်ဖက်သားနားထောင်နိုင်တဲ့နားနဲ့ နားလည် နိုင်တဲ့အဆင့်ရှိသေးလား? ကိုယ်ရောမောနေပြီလား?။

## ဥပဒေသ (၂၃)

★ သူတစ်ပါးစကားပြောလျှင် ကြားဖြတ်ပြီးမပြောရဘူး။ စကားဆုံးအောင်စောင့်ဆိုင်းရတယ်။ အကယ်၍ စိတ်မပါသည့်တိုင်အောင် စိတ်မပါသည့်အမူအယာမျိုးကိုမပြဘဲ စိတ်ပါသကဲ့သို့နားထောင်ရမယ်။

★ ကိုယ်ကဖြည့်စွက်ပြောဖို့လိုအပ်မယ်ဆိုရင်တောင် ထိုသူစကားပြီးဆုံးမှ ယဉ်ကျေးသောအမူအယာနှင့် ရိုသေစွာဖြည့်စွက်ရမယ်။

★ မိမိတတ်ကျွမ်းနားလည်ကြောင်းပြလိုသည့်သဘော၊ အရာရာကိုသိသည့်သဘောကြွားပြောဆိုခြင်းမပြုရ။ စကားကောင်းကိုသာလျှင်ပြောပြီး၊ ချိုမွှန်းစကားကိုသာပြောရမယ်။

## ဥပဒေသ (၂၄)

★ ဒေါသထွက်နေသူတစ်ဦးနှင့် အတိုက်အခိုက်ပြောဆိုခြင်းမျိုးရှောင်ကြဉ်ရမယ်။

★ တယူသန်တစောက်ကန်လူမျိုးနှင့်လည်း ငြင်းခုံခြင်းမပြုပါနှင့်။

★ ထိုသူနှင့်မလွဲရှောင်သာ၍ပြောရလျှင်လည်း အလိုက်အထိုက်ကြည့်ပြီးရိုသေစွာပြောပါ။

★ စကားပြောလျှင် မိတ်ဆွေအချင်းချင်း ရင်းနှီးတဲ့သူဖြစ်ပေမယ့်လည်း မနှစ်သက်ဖွယ်စကားများ၊ အကျိုးမရှိတဲ့စကားမပြောပါနှင့်၊ ပြောမိလျှင်အကျင့်ပါတတ်တယ်။

★ လူကြီးလူကောင်း မိကောင်းဖခင်သားသမီးပီသစွာ မယဉ်ကျေးတဲ့အသုံးအနှုန်းများကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။

★ စိတ်ဆိုးသည့်အခါမှာပင်လျှင် မသုံးမိရန်သတိထားရမယ်။

★ လျှာကိုထိန်းနိုင်မှ ကိုယ်ကိုထိန်းနိုင်ပါမယ်။

## ဥပဒေသ (၂၅)

★ မကောင်းသောစကား မကောင်းသောအလုပ်ကို မလုပ်မိစေရန်သတိကြီးစွာထားရမယ်။

★ ကိုယ့်ရှေ့ သူများမကောင်းတာလုပ်နေလျှင်တောင်မှ ရှောင်ဖယ်သွားရမယ်။ သင်မြင်လို့မရတဲ့လူကိုအားပေး ခြင်းလည်းမပြုနဲ့။ ဆိတ်ဆိတ်နေရမယ်။

★ ရွယ်တူ ၊ ငယ်သူဖြစ်လျှင်ဆုံးမရမယ်။ ကြီးသူဖြစ်လျှင်အကျိုးအကြောင်းပြောပြရမယ်။ မရလျှင်နှုတ်ပိတ်အေး အေးနေလိုက်ပါ။

## ဥပဒေသ (၂၆)

★ မိမိနှင့်မဆိုင်တဲ့နေရာ၊ မအပ်စပ်တဲ့ပစ္စည်း၊ အလုပ်အကိုင်များတွင်ပါဝင်ခြင်းမပြုရ။

★ မိမိနှင့်သက်ဆိုင်သော အပ်စပ်တဲ့ကိစ္စရပ်များ အလုပ်အကိုင်များကိုသာ လုပ်ရမည်ဖြစ်သည်။

★ တစ်ဖက်လူက မိမိကိုသိစေလိုသော စိတ်ရှိမှမေးရမည်၊ ကိုယ်မသိစေလိုတဲ့အရာကို သူတစ်ပါးကိုမေးမြန်း ခြင်းမပြုရ။

★ တစ်ခြားသူများ စာအုပ်ဖတ်နေလျှင် (စာရေးနေလျှင်) သူများပခုံးပေါ်မှ ကျော်၍မကြည့်ရ၊ စောင်းငဲ့၍ မကြည့်ရ၊ ငယ်သားကြီးသူဖြစ်ပါစေ။

★ သူတစ်ပါးရဲ့စားပွဲပေါ်မှာရှိတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေကို ကောက်ယူကိုင်တွယ်ဖတ်ရှုခြင်းမပြုရ။

★ သူတစ်ပါးပိုက်ဆံအိတ်ကို ဖွင့်မကြည့်ရ။

## ဥပဒေသ (၂၇)

★ မိမိဆောင်ရွက်ရန် ဝတ္တရားများရှိပါကမေ့လျော့မနေပါနှင့်။ သူတစ်ပါးစိတ်အနှောက်အယှက်ဖြစ်ရုံသာရှိပါမည်။

★ မိမိအိမ်မှာရှိတဲ့ပြဿနာ၊ ရုံးမှာရှိတဲ့ပြဿနာများကို မသက်ဆိုင်တဲ့လူကိုမပြောရ။

★ ကိုယ့်ရဲ့မျက်နှာမှာ အမြဲတမ်းပြုံးရွှင်တက်ကြွမှုအပြည့်ရှိရမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲရှိသည့်တိုင်အောင် စိတ်မရွှင်လန်းတဲ့မျက်နှာမျိုးမပြရ ၊ ဘယ်ကိစ္စမဆိုဖြစ်သမျှအကြောင်း အကောင်းဖြစ်လာမည်ဟုမျှော်လင့် ရမည်။

★ သူတစ်ပါး၏ ပျော်ရွှင်မှုကိုမနှောင့်ယှက်ပါနှင့် ၊ လူတိုင်းအပေါ်ဖြောင့်မတ်သော စိတ်စေတနာကောင်းထား ရမည်။

## ဥပဒေသ (၂၈)

★ စကားပြောလျှင် တစ်ဖက်သားကနားထောင်ချင်တဲ့ စိတ်မရှိတော့ရင်လျှော့ပြောပါ။ TV၊ ရေဒီယိုဖွင့်နေ တယ်။ တချို့လူတွေမဖမ်းကြဘူး ၊ နားထောင်မယ့်သူမရှိရင်မပြောစရာကြီး။ အလကားအလေအလွင့် (waste) ဖြစ်ပါတယ်။

- ★ သူများကို လက်တို့ခြေတို့ပြီးမပြောပါနဲ့။ မိမိစကားတန်ဖိုးမဲ့သွားစေတတ်တယ်။
- ★ စကားပြောရင် ပုံပေါ်အောင်ပြောပါ။ အချိန်မရှိရင်ပုံမပေါ်ပါနဲ့၊ တုံးတိတိလည်းမပြောပါနဲ့။ အချိန်ရှိရင် စိတ်ကိုလွတ်လွတ်လပ်လပ်ထားပြီးပြော။ မချွတ်ပါနဲ့။ စကားပြောရင်ပါးစပ်နဲ့ တင်ပြောတာမဟုတ်ဘူး။ တစ်ကိုယ်လုံးသုံးပြီးပြောရတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မူပိုင်ဟန်ပန်ရှိနေရမယ်။ သူ့ နေရာနှင့်သူအမူအယာရှိရမယ်။ သို့သော် အမူအယာမလွန်ပါစေနဲ့ (Overaction မဖြစ်စေနဲ့)

## ဥပဒေသ (၂၉)

- ★ စကားပြောရင် အချိန်ဘယ်လောက်ပိုင်သလဲကြည့်၊ (၁) နာရီလား၊ (၅) မိနစ်လား၊ အတွေ့အကြုံ၊ ဉာဏ်ပညာပဟုသုတ အဓိကအရေးကြီးပါတယ်။ ပဟုသုတများများရဖို့ စာအုပ်စာပေများရှာဖတ်ပါ။
- ★ စကားပြောရင်အစီအစဉ်ကျရမယ်။ ရက်၊ လ၊ နှစ် အိုးနင်းခွက်နင်းမပြောပါနဲ့၊ အခြေအနေနှင့် ချိန်အခါကိုကြည့်ပြီးပြောပါ။

## ဥပဒေသ (၃၀)

- ★ **Presentation, Talk, Meeting** စသည့်ပွဲများတွင် စကားပြောတဲ့အခါ စာအုပ်ထဲက ဖတ်ထားတာကိုပြောတာထက် ကိုယ့်အတွေ့အကြုံကိုပြောရင် ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်၊ လေးစားမှုရှိတယ်။
- ★ စကားပြောကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အားလပ်တဲ့အချိန်မှာကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာတွေကိုစိတ်နှင့်ပြောကြည့်ပါ။ ကြိုတင်လေ့ကျင့်ထားရမယ်၊ မကျင့်ထားရင်မကျွမ်းကျင်ဘူး။ စကားတစ်ခွန်းတိုင်းမှာပါဝါရှိန်အားတွေရှိတယ်။ သတိထားသုံးရမယ်။ ကိုယ်ပြောမယ့်အကြောင်းအရာကို အစီအစဉ်လေးတွေကြိုတင်ဆွဲထားပါ။ လူရှေ့ရောက်မှ တောင်ပြောမြောက်ပြောမပြောရဘူး။
- ★ ကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကိုမှတ်မိနေရမယ်။ ရှေ့သင့်နောက်သင့်မျိုး ပြောင်းပြန်အနေအထားထိ လွဲသွားတာမျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။

## ဥပဒေသ (၃၁)

- ★ စကားပြောတဲ့အခါမှာ အသံလေယူလေသိမ်းကိုအသုံးပြုရမယ်။ အချိန်အခါအခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး နိမ့်သင့်ရင်နိမ့်၊ မြင့်သင့်ရင်မြင့်၊ ဟသင့်ရင်ဟ၊ လျော့သင့်ရင်လျော့။ ဥပမာ - ရှိုက်ကြီးငိုကြီးတရားဟောခြင်း၊ ကလေးချော့ခြင်း၊ မြင်းခြောက်ခြင်းစတဲ့ အသံတွေကိုလေ့လာပါ။
- ★ စကားပြောရင် သူလည်းသိကိုယ်လည်းသိဆိုတဲ့စကား(အကြောင်းအရာ)ကိုမပြောပါနဲ့၊ မဆိုင်တာကိုအပြောများရင် တစ်ဖက်သားစိတ်မဝင်စားဘူး၊ အချိန်လည်းပေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။

★ စကားပြောရာမှာအနိုင်ပြောနည်းနှင့် အဖြိုင်ပြောနည်း (၂) မျိုးရှိပါတယ်။ ပြောလို့မရရင်အနိုင်ရမယ့်နည်းကတော့မပြောပဲနေလိုက်ပါ။ မပြောသင့်တဲ့အချိန်မှာ မပြောပဲနေနိုင်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ကိုယ်ပြောလိုက်တဲ့စကားကြောင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ရလဒ်မျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။

★ မပြောသင့်ရင် မပြောပဲနေရမယ် ၊ တစ်ဖက်သားကအရမ်းပြောချင်နေလျှင် ကိုယ်ကမပြောပဲနေလိုက်ပါ။

## ဥပဒေသ (၃၂)

★ စကားပြောတဲ့အခါ နားထောင်တဲ့လူကို ဂရုစိုက်ရသလိုပြောတဲ့လူကလည်း ငါပြောတဲ့စကားတန်ဖိုးရှိရဲ့လား ဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။

★ ကိုယ်ဝါသနာပါတာကိုပဲ ဇွတ်ကြီးမပြောနဲ့ ၊ အခြေအနေကိုကြည့်ပြောပါ။

★ စကားမပြောခင်မှာ စိတ်နဲ့အရင်ပြောကြည့် ၊ စိတ်ကအဆင်မပြေလျှင် နှုတ်အမူအယာလည်းအဆင်မပြေနိုင်ပါဘူး။ ဆန့်ကျင်ဘက်ရလဒ်ဖြစ်စေမယ်ဆိုရင် လုံးဝမပြောပါနဲ့။

★ အမူအယာနဲ့ပြောခြင်းဟာ လူမျိုးဘာသာမရွေးတူကြတယ်။ အပြောကောင်းတယ်ဆိုတာ ကိုယ်သိတာ ၊ ကိုယ်ပိုင်တာပဲပြောခြင်းဖြစ်တယ်။

★ တဆင့်ကြားတဲ့စကားတွေကို အတည်ပြောတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ အကျိုးမရှိလျှင်ပါးစပ်ပိတ်ထားပါ။

★ စကားပြောရင် ရောင်းသူဝယ်သူအသံတူရတယ်။ (ဥပမာ - - ပဲမြွတ် (လာဦး)၊ ပဲ•••မြွတ်••• (သံရှည်) လာပါဦး ၊ ပဲမြွတ်လေး••• (လာပါဦး••• သံရှည်) ပြောသူအချင်းချင်း Key မကိုက်ရင် ဆက်ပြောလို့မရဘူး။ အသံ၊ အဆန်၊ အဟန်ကိုသုံးပြီးပြောရတယ်။

## ဥပဒေသ (၃၃)

★ ကိုယ်နဲ့စကားပြောတဲ့လူတွေကို လေ့လာရမယ်။ တချို့ကကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို ကိုယ့်ရှေ့မှာတော့ နားထောင်နေပေမယ့် စိတ်ထဲကဆန့်ကျင်ဘက်လုပ်နေတာမျိုး ၊ တချို့ကကောင်းတယ်လို့ပြောပြီးအားပေးတယ်။ အမြင်ရောက်ရင်မကောင်းဘူးလို့လှည့်ပြောတာမျိုး ၊ တချို့ကကောင်းတာမှန်းသိလျှက်နဲ့မကောင်းတဲ့ဘက်ရောက်အောင် တွန်းပို့ပေးတာမျိုးတွေရှိတတ်တယ်။

★ တချို့ကကောင်းတဲ့အကြောင်းကို ကောင်းတဲ့အတိုင်းတွန်းပို့ပေးတယ်။

★ တချို့ကမိတ်ဆွေစိတ်နဲ့ မကောင်းတဲ့အရာကို ကောင်းတဲ့ဘက်ရောက်အောင် ပြန်လည်ပြီးပြုပြင်ပေးတယ်။

★ တချို့ကကျတော့ ကိုယ်ကျေးဇူးတာစားပြီး ကိုယ့်လက်ကိုပြန်ကိုက်ဖို့ပြင်ဆင်နေတယ်။

★ တချို့ကျတော့ အချိန်မှာနေပြီးအခက်ကိုချိုးဖို့ပြင်ဆင်နေတယ်။

★ တချို့ကျတော့ ကိုယ့်အချိန်အခါသုံးပြီးကောင်းအောင် ရေလောင်းပေါင်းသင်ပေးတယ်။

★ ကိုယ့်နားမှာတယ်လိုလူမျိုးရှိသလဲဆိုတာ သတိထားပြီးကြည့်လိုက်ပါ။

☆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

## ဥပဒေသ (၃၄)

★ ကိုယ်နဲ့စကားပြောနေတဲ့လူဟာ ဘယ်လိုလူအမျိုးအစားလဲဆိုတာသိရမယ်။

ကျွဲလိုလူ - စကားပြောရင် ခတ်ခတ်ပြီးပြောတယ်။

ဆင်လိုလူ - ဘုန်းကြီး၊ ဆရာသမား ၊ မိဘ ၊ ဘိုးဘွားစသည်တို့ဟာအင်အားကြီးသူဖြစ်တယ် သူတို့နဲ့စကားပြောရင် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်လို့မရဘူး ၊ ဆင်လိုက်လို့တည့်မြေရင်လည်း သေဖို့သာမြင်တော့။ အင်အားကြီးသူကိုဝေ့ဝိုက်ပြီးပြောရတယ်။

မြွေလိုလူ - ကောင်းကောင်းဆိုးဆိုး အကုန်ခါထုတ်တတ်တဲ့အကျင့်ရှိတယ်။ သူ့မှာစိတ်ဆွေကောင်း မရှိဘူး။

မျောက်လိုလူ - စကားပြောရင် ခြေမငြိမ် ၊ လက်မငြိမ် ၊ လူလေးစားမှုမရှိဘူး။

ကြက်ဆင်လိုလူ - ဘာဖြစ်ဖြစ် သူအကုန်သိပြီးသား ၊ ဦးအကုန်သိ ၊ ဒေါ်အကုန်သိလူမျိုး၊ ဘယ်တော့မှ စိတ်ချမ်းမဖြစ်ဘူး။

ဖုက်ကုလားအုတ် - ကောင်းတာပြောပြော ၊ ဆိုးတာပြောပြောနားမထောင်ဘူး၊ ထွက်ပြေးတယ် ၊ သူ့မှာ ဘယ်လိုလူမှ မိတ်ဆွေကောင်းမရှိဘူး။

ခွေးလိုလူ - ကောင်းတာပဲပြောပြောဆိုးတာပဲပြောပြော ပါးစပ်ကြီးဟပြီးငေးနေမယ်။ သူ့နားထဲ ၊ သူ့ ဦးနှောက်ထဲကို တစ်လုံးမှမဝင်ဘူး။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အမှိုက်ပုံနဲ့နေတတ်တယ်။

ခြင်္သေ့လိုလူ - ငြိမ်နေတယ်၊ ချောင်းနေတယ်၊ မဟိုက်ရင်ခုန်မအုပ်ဘူး ၊ အကွက်ချောင်းပြီးခုန်အုပ်ဖို့ပြင် ဆင်နေတယ်။ လူမှာလည်းဒီတိုင်းပဲ။ ကိုယ့်စကားကိုနားထောင်နေပေမယ့် အကွက် ချောင်းပြီးခုန်အုပ်ဖို့ပြင်ဆင်နေတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးကျတော့ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ များများရတတ်ပါတယ်။

## ဥပဒေသ (၃၅)

★ စိတ်ဆင်းရဲစရာ၊ ဝမ်းနည်းစရာ၊ မကောင်းတဲ့စကားတွေကို ကိုယ်ကစပြီးမပြောနဲ့။ စိတ်ချမ်းသာစရာရှိတဲ့ ဦးအောင်ပြောပါ။ ပြောသူ့စကားဟာကုသိုလ်ဖြစ်ပါစေ ၊ အပြန်အလှန်စိတ်အခြေအနေကိုရှုကြည့်ပါ။ မပြောတတ်ရင်ပါးစပ်ပိတ်နားထောင်ပါ။ အပြန်အလှန်နားထောင်ပေးခြင်းအားဖြင့် လူကြီးလူကောင်းဖြစ်နိုင် ပါတယ်။

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

★ မိတ်ဆွေကောင်းရချင်တဲ့သူဟာ ကိုယ့်ရဲ့ရာထူး ၊ အလုပ်အကိုင် ၊ အသက် ပညာတတ်သိက္ခာတွေအားလုံးကို မေ့ထားပါ။ လူမျိုး ၊ ဘာသာရဲ့အကန့်အသတ်ကိုလည်းဖြုတ်ချလိုက်ပါ။

## ဥပဒေသ (၃၆)

★ အိမ်မှာတော့ခြင်္သေ့ အပြင်မှာ ခြင်္သေ့လိုလျှောက်နေရင် သားကောင်တွေအားလုံးထွက်ပြေးကုန်မယ်။ ဒါကြောင့် အိမ်မှာခြင်္သေ့ ၊ အပြင်မှာ သားကောင်လိုနေပါ။ ဒါမှ ကိုယ်ဖမ်းချင်တဲ့သားကောင်ကို ဖမ်းလို့ရမှာ။

★ အနေအထိုင်မတတ်စကားပြောမတတ် ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထားမသိလျှင် ရောက်ရာအရပ်မှာအပြစ်ရှိတယ်။

★ ကိုယ်ပေးတဲ့အကြောင်းအရာက ကိုယ်ပြောတဲ့စကားနဲ့ ဆက်စပ်မှုရှိမရှိ ပြန်သုံးသပ်ရမယ်။

## ဥပဒေသ (၃၇)

★ သူများသိပြီးတဲ့အကြောင်းအရာကိုဆက်ပြီးမပြောရဘူး။ တီးခေါက်ကြည့်၊ စုံစမ်းမေးမြန်းပြီးမှပြောပါ။ တစ်ဖက်သားစိတ်မဝင်စားဘူးဆိုရင်ဆက်မပြောနဲ့တော့ ၊ ကိုယ့်စကားတန်ဖိုးမဲ့သွားမယ်။ ပြောလေတန်ဖိုးကျလေဆိုရင်မပြောနဲ့တော့။ ပါးစပ်မှာရေစမ်းခံပြီးစကားပြောပါ။ အလိုက်သိတဲ့လူကိုလူချစ်လူခင်ပေါများတယ်။

★ ပြောလို့မဖြစ်ဘူးဆိုရင် ဆက်မပြောနဲ့တော့။ ပွဲပျက်အောင်ပြောတဲ့နည်းလည်းရှိတယ်။ ပွဲဆက်အောင်ပြောတဲ့နည်းလည်းရှိတယ်။ ပွဲပျက်အောင်ပြောတဲ့နည်းကတော့ သူပြောနေတာဟာလိမ်နေတာပဲ။ ပွဲဆက်အောင်ပြောတဲ့နည်းကတော့ဟုတ်တယ်။ သူပြောတာအရမ်းကောင်းတယ်။

★ စကားဆိုတာ မပြောခင် ၊ ပြောနေတုန်း ၊ ပြောပြီး အဆအဆုံးရှုစိုက်ရတယ်။ တစ်ဖက်လူရဲ့အသံကို ကြားပြီးအဓိပ္ပာယ်မသိပဲနဲ့ စိတ်ကူးတည့်ရာလျှောက်မပြောရပါဘူး။

## ဥပဒေသ (၃၈)

★ စကားပြောကောင်းတယ်ဆိုတာ ကြမ်းပိုးကိုလိပ်ဖြစ်အောင် လိမ်ညာပြီးပြောတာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ အခြေအနေနဲ့အချိန်အခါကိုကြည့်ပြီး ချိုချိုသာသာပြောသင့်ရင်ချိုချိုပြောရတယ်။ ကြမ်းကြမ်းပြောသင့်ရင်ကြမ်းကြမ်းပြောရတယ်။ ဥပမာ- ဓါးပြ(အဖွဲ့) တိုက်ရင် ဘယ်လိုလေသံမျိုးနဲ့ပြောမလဲ?

★ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်စကားပြောနေစဉ် သူဘာကြိုက်သလဲ? ဘာစိတ်ဝင်စားသလဲ ၊ ဘယ်အကြောင်းအရာကို အားသန်သလဲ ? သူ့စိတ်ထဲမှာ ဘာရှိသလဲဆိုတာကိုအကဲခတ်ရမယ်။

★ စကားပြောရင်လောလော ၊ လောလောနဲ့မပြောပါနဲ့။ ပြည့်ပြည့်မှန်မှန် အေးအေးဆေးဆေးပြောပါ။ စကားတစ်ခွန်းတိုင်းကို တန်ဘိုးတက်အောင်ပြောပါ။

## ဥပဒေသ (၃၉)

★ စတတ်တဲ့လူဆိုတာ လုပ်တတ်ကိုင်တတ်ပြောတတ်ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်တဲ့သူကို ဆိုလိုတာပါ။ ကျောင်းပညာပြီးတိုင်း စတတ်တယ်လို့ပြောလို့မရပါဘူး။

★ ဗဟုသုတကြွယ်ဝတဲ့လူဟာ (လူမှုဆက်ဆံရေး ကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ) လူတွေရဲ့မျက်နှာကိုကြည့်ပြီးစာဖတ်လို့ရတယ်။

## ဥပဒေသ (၄၀)

★ စကားပြောတဲ့အချိန်မှာ (eye contact) မျက်စိနှင့်ဆုံကြည့်ခြင်းရှိဖို့လိုပါတယ်။

★ သူတစ်ပါးရဲ့နားနှစ်ဖက်လုံး ကိုယ့်ဆီရောက်အောင်ပြောတဲ့နည်းပါ။ စကားနှုန်းလည်းလျှော့ကိုချိန်တတ်ရမယ်။

★ မျက်နှာအမူအယာကဟန်ဆောင်လို့ရတယ်၊ စကားကဟန်ဆောင်လို့မရဘူး။ စကားထဲမှာစိတ်ဓာတ်ပြ ၊ အသံ ထိတ်ပါလာတယ်။ ဥပမာ - လောဘသံ ၊ ဒေါသသံ ၊ မေတ္တာသံ။

★ မသိတဲ့သူကသိတယ်ထင်ပြီးပြောရင် ပိုပြီးအခက်တွေ့တတ်တယ်။ မရှိတဲ့အရာကိုဟန်ဆောင်ခြင်းဟာပိုပြီး အရှုံးတွေ့စေတယ်။ ကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းအရာဟာပြောတဲ့သူလည်းအကျိုးရှိ နားထောင်တဲ့သူလည်းအကျိုး ရှိတဲ့စကားဖြစ်ရမယ်။

★ ကိုယ့်အသက်အရွယ်နဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့စကားလုံးသုံးပြောပါ။

★ စကားပြောတဲ့အခါ သူများမကြားချင်တဲ့စကားလုံးမပြောရ။

★ စကားပြောခြင်းကိုလေ့ကျင့်မယ်ဆိုရင် လယ်ကွင်း/တောတောင်/စပါးခင်း ၊ ခန်းမကျယ်များတွင် မြန်မာ စာပေများကို အသံကျယ်ကျယ်ဖြင့်ဖတ်ရမည်။ ဥပမာ - (တောင်ပေါ်ကရွှေကာလေး ၊ ကျော့ထမ်းလို့ပြေး ၊ တိုတဲ့ကျော့ကတို ၊ ရှည်တဲ့ကျော့ကရှည်။)

★ (ရွှန်းရွှန်းဝေ ၊ ရွှေလိုဝင်း ၊ ဝေလီဝေလင်း ၊ ဝေါနဲ့ဆင်း)။
(တုံးအေးကကစ်း ၊ ပြားတဲ့ဖိနပ်ပြား ၊ ထောင်းတဲ့ဟားကထောင်း)
(ဘီလူးကတုံးနှစ်ကောင် - ဒူးနှစ်လုံးထောင် - ဘီလူးကတုံး - ဒူးနှစ်လုံး)

## ဥပဒေသ (၄၁)

★ စကားပြောကောင်းတဲ့သူဟာ ဟန်ပန်အမူအယာလည်းကောင်းရမယ်။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုလည်း သန့်ရှင်း သပ်ရပ်ရမယ်။ အသွင်အပြင်ကောင်းရမယ်။ (Body Language) ရှိရမယ်။

★ ပါးစပ်ကစေတနာပါရုံတင်မဟုတ်ဘူး။ မျက်လုံးမှာလည်း စေတနာပါတဲ့အရိပ်အယောင်ရှိရမယ်။ ငါမင်းကို ယုံတယ်မင်းလုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့စကား . များများပြောပါ။

★ စောင်ကြည့်ရင်မလုပ်ဘူး၊ မေတ္တာနဲ့ကြည့်ရင်လုပ်ပါတယ်။

★ လူ့ရဲ့ပါးစပ်ဟာ ရတနာသိုက်ဖြစ်တယ်၊ ရွှေလမ်းငွေလမ်းဖောက်ပေးနိုင်တယ်။

★ ဒီပါးစပ်ကြောင့်ကြီးပွားအောင်မြင်၊ ကျန်းမာချမ်းသာစေနိုင်တယ်။

★ လက်နက်သဖွယ် လျှာကိုဓါးအဖြစ်မသုံးသင့်ဘူး။

★ ပါးစပ်ကကောင်းတာတွေစားတယ်၊ ကောင်းတာတွေများများပြောရမယ်၊ နားကကောင်းတာတွေနားထောင် ချင်တယ် ၊ ကောင်းတာတွေကိုလည်းပြောကြရမယ်။

★ ရေအိုင်သာယာလျှင် ငါးပေါများသလို၊ လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာကျွမ်းကျင်တဲ့လူဟာ မိတ်ဆွေပေါများပါတယ်။ သူ့အတွက် လူကြားဆိုတာရွှေကြားဖြစ်တယ်။
★ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့နေရာမှာ - ငွေအင်အား၊ လူအင်အားလိုသလို - စကားအင်အားလည်းအရေးပါဆုံးဖြစ်တယ်။

## ဥပဒေသ (၄၂)

★ မနက်မိုးလင်းပြီဆိုတာနဲ့ ဒီပါးစပ်ကိုဖွင့်ရတယ်။ မကောင်းတဲ့အနံ့မထွက်အောင်သန့်ရှင်းရမယ်။ အစာစား ပြီးတိုင်း ညအိပ်ယာဝင်တိုင်းသွားတိုက်ရမယ်။ သွားကျန်းမာရေးကိုဂရုစိုက်ရမယ်။ သွားတစ်ချောင်းမရှိရင် တောင်အလှပျက်တယ်။ အစားကောင်းလည်းစားလို့မရဘူး။ စကားကောင်းပြောလို့မရဘူး။ သွားတစ်ချောင်းရဲ့ တန်ဘိုးက (၃)သိန်းရှိတယ်။ (၃၂) ချောင်းရှိရင် (၉၆)သိန်း တန်ဘိုးရှိတယ်။
★ တန်ဘိုးသိရင်တန်ဘိုးရှိတဲ့စကားကိုပဲပြောပါ။ တန်ဘိုးမရှိတဲ့စကားကိုမပြောပါနဲ့။
★ သင့်ပါးစပ်က တန်ဘိုးရှိတဲ့စကားတွေပြောလာမှာကို လူတွေအားလုံးကမျှော်လင့်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ကစပြီး တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားတွေကိုပြောဖို့ သင်ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနဲ့။

## ဥပဒေသ (၄၃)

★ "နှုတ်ချို သူ့ချစ်ပါး"၊ "နှုတ်ကောင်းလျှင်ပြည်စိုး"၊ "နှုတ်ကြောင့်သေ၊ လက်ကြောင့်ကျေ" ဆိုတဲ့ စကားပုံ တွေကိုသတိပြုရမယ်။
★ စကားပြောကောင်းပြီးနှုတ်ချိုတဲ့သူဟာ လူချစ်လူခင်ပေါများတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ ကောင်းမွန်တဲ့ လူဟာ ရာထူးအာဏာကြီးမားတဲ့လူကိုလည်း လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။
★ ငွေစိမ်ဥစ္စာကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့လူကိုလည်း လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။ ပညာရှိကိုပင်လျှင်လွှမ်းမိုးလို့ရတယ်။
★ သာရေးနာရေးပါဖြစ်ဖြစ် လူတွေအားလုံးရဲ့ အားကိုးအားထားရာလူလည်းဖြစ်တယ်။
★ လူတွေအားလုံးရဲ့နှလုံးသားမှာ ကျွန်းစောင်းခံရတဲ့သူလည်းဖြစ်တယ်။
★ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့လူဟာ တိုင်းပြည်နိုင်ငံကိုလည်း စိုးမိုးလို့ရတယ်။
★ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့လူတွေ တိုင်းပြည်၊ နိုင်ငံအတွင်းမှာများပြားလာပြီဆိုရင် အဲဒီတိုင်းပြည် ဟာစိုပြည်လန်းဆန်းမှုရှိတယ်။ ဒေါသလောဘကင်းပြီး စိတ်အေးချမ်းတဲ့နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံဖြစ်လာလိမ့်မယ်။
★ စကားကျွံသော်နှုတ်မရ။

## ဥပဒေသ (၄၄)

★ လူတွေဟာ အသက်ရှည်လိုကြတယ်။ ကျန်းမာရေးကောင်းလိုကြတယ်။ အစာအာဟာရလုံလုံလောက် လောက်စားသောက်ချင်ကြတယ်။ အိပ်ရေးဝဝအိပ်ချင်ကြတယ်။ အမိုးအကာနဲ့လုံလုံခြုံခြုံနေချင်ကြတယ်။

ငွေကြေးပြည့်ပြည့်စုံစုံနဲ့ သားသမီးတွေရဲ့လိုအပ်ချက်၊ ဆွေမျိုးတွေရဲ့လိုအပ်ချက် ထောက်ပံ့ပြီးနေချင်ကြတယ်။ ချီးမွမ်းတာ၊ အသိအမှတ်ပြုတာခံချင်ကြတယ်။ လုလုပပနေချင်ကြတယ်။ သေပြီးတဲ့နောက်ဘဝမှာတောင် ကောင်းမွန်တဲ့ဘဝကိုရောက်ချင်ကြတယ်။ ဒီအချက်တွေအားလုံးထဲမှာ လူတိုင်းနီးပါးချီးမွမ်းခံချင်တဲ့စိတ် ဟာအလိုချင်ဆုံးပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်နေရာတိုင်းမှာ - လူတိုင်းကို ချီးမွမ်းစကားများများပြောတတ်ပါစေ။ ထပ်ပြောပါမယ်။ လူတိုင်းကိုချီးမွမ်းပါ။ အားပေးပါ။

## ဥပဒေသ (၄၅)

★ တိတိကျကျမရှိတဲ့အရာကို ငြင်းခုံခြင်းမပြုပါနဲ့။ ဘာအကြောင်းကြောင့်ပဲဖြစ်ဖြစ် အခြေအနေတင်းမာမှု တွေကိုလျှော့အောင်လုပ်ပါ။ သည်းခံပြီးနားထောင်ပါ။ တစ်ဖက်သားကတိုက်ခိုက်လာသည့်တိုင်အောင်ပြန် လှန်တိုက်ခိုက်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ တိုက်ပွဲပြင်းထန်လာနိုင်ပါတယ်။ သူ့ဆီကလည်းတောင်းပန်စကား၊ မမျှော် လင့်ပါနဲ့၊ အချို့လူတွေဟာ အမှားပြုလုပ်ထားပေမဲ့ တောင်းပန်ဖို့ဝန်လေးပါတယ်။ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေး တွေကိုရေကြီးခွင်ကျယ်မလုပ်ပါနဲ့။ ပြောသင့်တာကိုပြောပြီး၊ မပြောသင့်တာကိုနှုတ်ပိတ်။

## ဥပဒေသ (၄၆)

★ စကားပြောရင် မျက်နှာသေသေသေချာတည်တည်နဲ့မပြောနဲ့၊ အမူအယာပိုတာလည်းမကောင်းဘူး။ ပြုံးပြုံးရွှဲ ပေါ်တောတောဖြစ်အောင် ပြောတာမျိုးလည်းမလုပ်ရဘူး။

★ ပရိသတ်ဟာလူတစ်ယောက်ဆီက ပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို နာရီဝက်ထက်ပိုပြီး နားမထောင်ချင်ဘူး။ ပရိသတ်မငြီးငွေ့ခင်ရပ်တန့်ရမယ်။

★ ပရိသတ်ကို (၅)မိနစ်တစ်ခါ လက်ခုပ်တီးရအောင်လုပ်ရမယ်။ တစ်နာရီ၊ နာရီဝက်နေမှ လက်ခုပ်တီးရတာ မှိုင်းစရာ၊ ငြီးငွေ့စရာကောင်းတယ်။ စိတ်ရွှင်လန်းဖွယ်ရာ ဟာသလေးတွေပြောတတ်ရမယ်။

★ စကားပြောကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာကို ပရိသတ်ရဲ့ဦးနှောက်ထဲကို သံမှိုရိုက်ထည့်သလို စွဲသွားအောင်ပြောနိုင်ရမယ်။

## ဥပဒေသ (၄၇)

★ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ခြင်းဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းခြင်းဖြစ်တယ်။ သံလိုက်ဓါတ်အား ကောင်းသူဟာ အဆိုးမြင်စိတ်ဓါတ်မရှိပဲ။ အကောင်းမြင်စိတ်ဓါတ်ရှိသူများဖြစ်တယ်။

★ လူအများရဲ့စိတ်ဓာတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရုံသာမက သူ့စိတ်ဓာတ်ကိုလည်း မြင့်သထက်မြင့်မားအောင်မြှင့်တင် ပေးနိုင်တယ်။

★ သူတို့ဟာ တခြားလူများရဲ့အရည်အချင်းကောင်းတွေကို ရှာဖွေကြည့်ရှုတတ်တယ်။ အပြစ်ရှာလေ့မရှိကြ ဘူး။ လူတိုင်းရဲ့အောင်မြင်မှုကို မည်မျှသေးငယ်သည်ဖြစ်စေ အသိအမှတ်ပြုတတ်တယ်။ ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင်ရှိပြီး ပွင့်လင်းတဲ့စိတ်ထားရှိတယ်။

★ တခြားလူများအပေါ် အမှန်တကယ်စိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်။ မိမိကပြောခြင်းထက် အကြံပြုမှုများစွာနားထောင်ခြင်းကိုသဘောကျတယ်။ ငြင်းခုံခြင်းမပြုဘူး။ ဘယ်လူအတင်းမှမပြောဘူး။ ပေးအပ်တဲ့တာဝန်ကိုကျေပွန်စွာထမ်းဆောင်တယ်။ ဒါဟာ မိမိရဲ့စိတ်ကိုဖြူစင်သန့်ရှင်းစေပြီး လူအများရဲ့လေးစားမှုကိုရရှိစေပါတယ်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးမှသာလျှင် အောင်မြင်မှုရှိပြီးသံလိုက်ဓာတ်အားကောင်းတဲ့ လူဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

★ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းအိမ်ကို ခဏခဏအလည်သွားခြင်းဟာ မိတ်ဆွေပျက်ကြောင်းဖြစ်သလိုတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အဆက်အသွယ်ပြတ်တောက်နေခြင်းဟာလည်း မိတ်ဆွေပျက်ကြောင်းဖြစ်တယ်။ အရေးတကြီးကိစ္စရှိတဲ့အခါတိုင်းမှာသွားလာတာ ၊ ကူညီပေးတာလုပ်ရမယ်။

## မလိုအပ်တဲ့အပိုစကားမပြောနဲ့

လူတိုင်းမှာ ချစ်ကြင်ကြအလိုလိုက်ကြတဲ့လူတွေဆိုတာရှိကြပါတယ်။ တစ်ခါတရံ ဒီလူတွေရဲ့အပေါ်မှာ အလိုက်မသိတဲ့ အပြုအမူမျိုးတွေပြုလုပ်မိတတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီလိုအလိုက်မသိခြင်းဟာတစ်ဖက်လူကိုစိတ်အနှောက်အယှက်ဖြစ်စေတယ်။ မပြောသင့်တဲ့အချိန်မှာမပြောရဘူး။ မသွားသင့်တဲ့အချိန်မှာမသွားရပါဘူး။ မနေသင့်တဲ့အချိန်မှာမနေရဘူး။ မစားသင့်တဲ့အချိန်မှာမစားရဘူး။ တစ်ဖက်လူက ကိုယ့်ကိုလိုလိုလားလားနဲ့ ဖိတ်ခေါ်ခြင်းမပြုတဲ့အခမ်းအနားမျိုးတွေမှာတက်ရောက်ခြင်းမပြုရ။ ဥပမာ-လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ၊ စားသောက်ဆိုင်မှာ သူစိမ်းဧည့်သည်နဲ့ဧည့်ခံစားသောက်နေစဉ် ကိုယ်ကဝင်ပြီးစားသောက်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကိုယ့်မှာဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ တခါတလေမှာ ခင်မင်သံယောဇဉ်စိတ်ကြောင့် ကိုယ်ကသတိမထားလိုက်မိတဲ့ ဆင်ခြင်ဉာဏ်ကင်းမဲ့မှုတွေဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့လုပ်တာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့အလိုက်မသိသလိုဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့ သူဟာလူတိုင်းအပေါ်မှာအလိုက်သိရမယ်။ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ရှိပါတယ်။ ဟိုးရှေးရှေးတုန်းက ဆင်ကြီးတစ်ကောင်နဲ့ကြွက်ကလေးတစ်ကောင်ဟာ တောနက်ထဲမှာမိတ်ဆွေဖွဲ့နေကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာသွားအတူစားအတူအိပ်အတူနေထိုင်ကြတယ်။ ဆင်ကြီးအိပ်တော့မယ်ဆိုရင် ကြွက်ကလေးကအနားကနေပြီးတွတ်တွတ်နဲ့စကားပြောတယ်။ ဦးဆင်ကြီးအိပ်တော့မှာလား ၊ ကျွန်တော်တို့တယ်တောကိုသွားကြမယ်။ အဲဒီမှာစားကောင်းသောက်ဖွယ်တွေအများကြီးရှိတယ်။ ကျွန်တော်ယပ်ခပ်ပေးမယ်နော်စသဖြင့် ပြောဆိုနေတာကြောင့် ဦးဆင်ကြီးက အိပ်လို့မရတော့ဘူး။ ဒါနဲ့ဦးဆင်ကြီးက အေးပါကွာ - - ဖိုးရှုကြွက်ရ - - မနက်ကိုမှမနက်မှပဲပြောကြရအောင်။ အခုတော့ အရေးမကြီးသေးပါဘူး။ ငါ့အားအေးအေးဆေးဆေးအိပ်ပါရစေလို့တောင်းပန်ပါတယ်။ ကိုယ်ကဘယ်လောက်ပဲစေတနာနဲ့လောကွတ်တွေချော်ပြီးပြောချင်ပေမဲ့ တစ်ဖက်သားကနားထောင်နိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘူးဆိုရင် သူ့နဲ့ကင်းရာဝေးဝေးမှာ နေပေးလိုက်ပါ။ အဲဒါကသူ့အပေါ်ကရိုက်၊ အလိုက်သိခြင်းပါပဲ။

ဒါကြောင့် " **No.1 Millionaire Mind**" သင်တန်းသားတွေလဲ လူတိုင်းအပေါ်မှာကရိုက်တယ်၊ အလိုက်သိတယ်ဆိုရင် လူတိုင်းကကိုယ့်ကို ချစ်ခင်နှစ်သက်ကြလိမ့်မယ်လို့ အကြံပြုလိုက်ပါရစေ။

☆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညှို

## 'စကားပြောက်ခွန်း၊ လှည့်ထွန်း၊'

"လေးခွန်းကိုရှောင်နှစ်ခွန်းပြော" ဟူ၍ ရှေးသူတော်ကောင်းတို့၏ ဆိုရိုးပြုကြသည့်အားလျော်စွာ မြတ်စွာဘုရားကလည်း လေးခွန်းကိုပယ်ရှားပြီး နှစ်ခွန်းကိုသာ ပြောကြားဖို့ ဆုံးမလမ်းညွှန်တော်မူခဲ့ပါသည်။

စကား(၆)ခွန်းဆိုသည်မှာ-

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

အထက်ပါစကား(၆)ခွန်းတို့တွင် (၃)ခုမြောက်နှင့် (၆)ခုမြောက်စကားတို့ကိုသာပြောကြရမည်။ ကျန်လေးခွန်းကိုကားမပြောဆိုကြဖို့ မြတ်ဗုဒ္ဓမဟာကြီးလမ်းညွှန်တော်မူခဲ့ပါသည်။ အထူးသဖြင့် မုသားစကား၊ ကုန်းချောစကား၊ ကြမ်းတမ်းရုန့်ရင်း၍ အနက်အဓိပ္ပါယ်မရှိသောစကား၊ အနှစ်သာရမရှိသော စကားများကိုရှောင်ကြဉ်ရမည်။

## စကားချိုသာလျှင် လိုရာကိုရသည်

ရှေးရှေးတုန်းက သူဌေးသားသူငယ်ချင်းလေးယောက်ရှိတယ်။ ရွာတစ်ရွာက တောလိုက်မုဆိုး တစ်ဦးက တောလိုက်ရာမှ သားသမင်တို့ရလာတယ်။ အူ၊ အသည်း၊ နှလုံး၊ လက်ခြေအစရှိသဖြင့် အပိုင်းပိုင်းခွဲစိတ်ပြီးတော့ ယာဉ်နဲ့သယ်ယူလာတယ်။ တစ်နေရာလမ်းခုလတ်၌ သူဌေးသားလေးယောက်တို့နှင့်ဆုံကြလေရာ တစ်ဦးသောသူဌေးသားက "ဟေ့- မုဆိုးငါ့ကိုအသားတစ်ခုပေးစမ်း" ဟု တောင်းလိုက်တယ်။ ထိုအခါမုဆိုးကကြမ်းတမ်းသောသူဌေးသား၏ စကားနှင့်လျော်ညီသောအသားမပါတဲ့ "အရေခွံ" ကိုသာပေးလိုက်တယ်။ တစ်ဦးသောသူဌေးသားက "အစ်ကိုကြီးမုဆိုး ကျွန်တော့်ကို အသားနည်းနည်းပေးပါ" လို့တောင်းလိုက်သောကြောင့် ချိုသာတဲ့စကားကိုကြားရလို့စိတ်အပိုင်းဖြစ်သော "အသား" ကိုပေးလိုက်တယ်။ တစ်ဦးသော သူဌေးသားကလည်း- "အဖမုဆိုး ကျွန်တော့်အားအသားတစ်ခုကိုပေးပါ" ဟုတောင်းလိုက်တယ်။ အလွန်ချိုသာသောစကားကို ကြားရတဲ့အတွက်ကြောင့် မုဆိုးဟာအဖေနဲ့တူသော "အသည်းနှလုံး" ကို ပေးလိုက်လေတယ်။ နောက်ဆုံးသူဌေးသားကတော့ "မိတ်ဆွေကျွန်တော့်ကိုလည်းအသား[illegible]ပါ" ဟုတောင်းလိုက်တယ်။ အလွန်အလွန်ချိုသာတဲ့စကားဖြင့် တောင်းလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတာသိတစ်ခါမှမပြောက်လို့ ပါလာသမျှအသားအားလုံးကို ပေးလိုက်တော့တယ်။

## ဆိုကရေးတီး၏ အမှားစကား

တစ်ခါက ဆိုကရေးတီးထံကို တပည့်တစ်ယောက်ရောက်လာခဲ့တယ်။ တပည့်ကခရီးရောက်မဆိုက်မှာပဲ ပျာပျာသလဲ “ဆရာ - ဆရာ့ကိုသတင်းတစ်ခုပြောပြချင်တယ်” လို့အမောတကောနဲ့ပြောလိုက်တယ်။ ဒီအခါမှာ ဆိုကရေးတီးက

“ ခဏနေဦး - မင်းပြောမဲ့စကားက တကယ်မှန်ရဲ့လား။”

“ အင်း - မှန်၊မမှန်ဆိုတာတော့ ကျွန်တော်မသိဘူး”

“ ကိုင်း - ကောင်းပါပြီ။ ဒါဆို မင်းပြောမယ့်အကြောင်းအရာက သတင်းကောင်းလား။ အကျိုးရှိမယ့် စကားလား။”

“ ဟို - ဒီလိုလည်းမဟုတ်ပါဘူး”

“ ကဲ - ဒီလိုဆိုရင် မင်းပြောမယ့်သတင်းက တကယ်ရောအရေးကြီးသလား”

“ ဟာ - အဲဒီလောက်တော့လည်းအရေးမကြီးပါဘူး။”

ဆိုကရေးတီးက “ မင်းဟာကလည်း အရေးကြီးတဲ့သတင်းလည်းမဟုတ်ဘူး။ ကောင်းသတင်းလည်း မဟုတ်ဘူး။ မှန်၊မမှန်ဆိုတာလည်းမင်းမသိဘူး။ ဒါဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ကိုအနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေအောင် လုပ်မိတာပဲအဖတ်တင်မယ်။ ဒါကြောင့် ငါ့တပည့် - မင်းသေချာစဉ်းစားကြည့်စမ်းပါ။ ဒီလို အကျိုးမရှိတဲ့စကားတွေကို နားထောင်ခဲ့တယ်။ တဆင့်ပြန်ပြီးတော့သည်ချတယ်။ ဒီလိုနှစ်ဦးစလုံးအတွက် အကျိုးမရှိတဲ့စကားတွေကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့အချိန်တွေဆုံးရှုံးပြီး မင်းပြောသင့်သလားဆိုတာသေချာစဉ်းစားကြည့်စမ်းပါ။ ဒီအခါမှာတပည့်က “ ဟုတ်ကဲ့။ ဟုတ်ပါတယ်ဆရာ။ ကျွန်တော်နားလည်ပါပြီ”

ဒေး - ဆရာမင်းကိုတစ်ခုပြောပြမယ်။ နောက်နောင်အမြဲတမ်းမှတ်ထားပါ။ မဟုတ်မမှန်ပြောတတ်တဲ့ လူတွေရဲ့စကားကိုမယုံနဲ့။ ဖြားယောင်းသွေးဆောင်သူတွေရဲ့ အပေါ်ယံစကားတွေကိုလည်းနားထဲကိုမဝင်စေနဲ့။ မင်း စိတ်ထဲမှာလည်းသိမ်းမထားနဲ့။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာစေတနာပါလို့ပြောတာထက် ချောက်တွန်းဖို့ကများ တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ပေါင်းရင် တစ်နေ့ကိုယ်လည်းချောက်တွန်းခံရနိုင်မယ်။ နောက်တစ်ခုမင်းခေါင်းထဲမှာစွဲ မြဲနေအောင်မှတ်ထားရမှာက သတင်းဆိုတာထက်မြက်တဲ့ ဓါးသွားထက်ကြောက်ဖို့ကောင်းတယ်။ စကားလုံးတစ်လုံးနဲ့ လူတစ်ယောက်ကိုကုသလို့မရတဲ့ အက်ရာအက်ချက်တွေဖြစ်စေနိုင်သလိုအောင်မြင်မှု၊ ပျော်ရွှင်မှုနှင့်အလိုဆန္ဒမှန် သမျှကိုလည်းချက်ချင်းပေးနိုင်တယ်။ ဓါးသွားထက်စကားသွားဟာပိုပြီးကြောက်စရာကောင်းတယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ မြင်နေကြားနေရတဲ့လက်နက် မျိုးစုံကဒီလောက်ကြောက်စရာမကောင်းပါဘူး။ မိမိပါးစပ်ကပြောလိုက်တဲ့စကား လုံးတစ်လုံးဟာ လက်နက်တွေအားလုံးထဲမှာ တကယ့်ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးလက်နက်ဖြစ်တယ်။ စကားလုံး တစ်လုံးကြောင့်ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး ပျက်လောင်ကျသွားအောင်လုပ်လို့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်တပည့်ကို ဆရာနောက်ဆုံး မှာချင်တာက ၁။ လူတွေရဲ့ပါးစပ်ကိုကြောက်ပါ။ ၂။ သတင်းစကားတွေကိုကြောက်ပါ။ ၃။ စကားကို ...

| | | |
|---|---|---|
| အရေးကြီးသောကိစ္စ | ..... | ဖြည်းဖြည်းပြောပါ။ |
| ပြဿနာကြီးမားပါက | ..... | သေသေချာချာပြော။ |
| ပြဿနာသေးလျှင် | ..... | ဟာသနှောပြော။ |
| မယုံကြည်ရသောကိစ္စ | ..... | ဆင်ခြင်ပြောပါ။ |
| မမြင်ဖူးသေးသောကိစ္စ | ..... | အဓိပ္ပာယ်မဲ့မပြောပါနဲ့။ |
| မလုပ်နိုင်သောကိစ္စ | ..... | မပြောပါနဲ့။ |
| လူတစ်ဖက်သားကိုထိခိုက်စေလျှင် | ..... | မပြောပါနဲ့။ |
| မပျော်ရွှင်သောကိစ္စ | ..... | စိတ်တူသောလူနှင့် ပြောပါ။ |
| ပျော်ရွှင်စရာကိစ္စ | ..... | စိတ်တူသောလူနှင့် ပြောပါ။ |
| စိတ်ထိခိုက်စရာကိစ္စ | ..... | လူတွေ့တိုင်းမပြောပါနှင့်။ |
| သူတစ်ပါးကိစ္စ | ..... | သတိထားပြီးပြောပါ။ |
| ကိုယ့်ကိစ္စ | ..... | တစ်ပါးသူဘယ်လိုပြောလဲနားထောင်ပါ။ |
| ကြီးသူ့ကိစ္စ | ..... | များများနားထောင်ပြီးနည်းနည်းပြောပါ။ |
| လင်မယားကိစ္စ | ..... | တိုင်ပင်ပြီးပြောပါ။ |
| သားသမီးကိစ္စ | ..... | လမ်းညွှန်ပြီးပြောပါ။ |

★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၄)

## စားသောက်မှုဆိုင်ရာအခန်းကဏ္ဍအပိုင်း

★ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းများပြုလုပ်ကြပါတယ်။ အခုလို ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းဖြင့် အနာဂတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အကျိုးတူပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရန် အလားအလာကောင်းများ ပွားများဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။

ဧည့်ခံကျွေးမွေးခြင်းရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့

၁။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာမိတ်ဟောင်းမိတ်သစ်များ၊ အလားအလာရှိသောဖောက်သည်များနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေစေရန်

၂။ နိုင်ငံခြားမှရောက်လာသောဧည့်သည်များကို ဧည့်ဝတ်ပြုရန်

၃။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်ကျေးဇူးဆပ်ရန်

၄။ ဝန်ထမ်းများကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်မှုနှင့်တက်ကြွမှုရှိစေရန်တို့ဖြစ်ပါသည်။

### ဖိတ်ကြားခြင်း

ညစာစားပွဲကိုဖိတ်ကြားလျှင် လူကိုယ်တိုင်သို့မဟုတ် တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။ အရေးရာကို ဖိတ်ကြားလျှင် မကျေညီတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါက ဖိတ်စာနှင့်ဖိတ်ပါ။ ဖိတ်ကြားတဲ့အခါ နာမည်နှင့်ရာထူးကိုတပ်မြှပ်ပါ။ တစ်ခါ [illegible]တွင်ဖိတ်ကြားခြင်းမပြုရပါ။ အများဆုံး(၇)ရက်ဖြစ်လျှင်ပိုကောင်းပါတယ်။ နေ့ရက်အချိန်နှင့်နေရာတိတိ ကျ[illegible]ပါစေ။

☆ [illegible]

## စားသောက်ဆိုင်၌ကြိုတင်စာရင်းပေးခြင်း

မိမိစိတ်ကြားမယ့်ဧည့်သည်များကို အစီအစဉ်တကျမေးမြန်းပြီးစိတ်ကြားပြီးတဲ့အခါ စားသောက်ဆိုင်တွင်ကြိုတင်စာရင်းပေးပါ။

၁။ မိမိမှာယူကျွေးမွေးလိုသည့် အစားအစာများရှိ / မရှိစုံစမ်းပါ။

၂။ တက်ရောက်မည့်လူဦးရေ အရေအတွက်တိတိကျကျစာရင်းပေးရမည်။

၃။ ဘယ်အချိန် ဘယ်နှစ်နာရီရောက်လာမယ်ဆိုတာ တိတိကျကျပြောရမယ်။

၄။ စရံတစ်ဝက်ပေးချေရမယ်။

၅။ မိမိအမည်နှင့်လိပ်စာ ၊ ဖုန်းနံပါတ်ပေးခဲ့ပါ။ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာရှိလျှင် မြန်မြန်ဆက်သွယ်လို့ရအောင်ဖြစ်တယ်။

၆။ မိမိရွေးချယ်တဲ့စားသောက်ဆိုင်ဟာ ယာဉ်အသွားအလာ အဆင်ပြေတဲ့နေရာနဲ့ဖြစ်ပါစေ။

၇။ အကြောင်းတစ်စုံတရာကြောင့် ညစာစားပွဲကိုဖျက်သိမ်းရလျှင် စားသောက်ဆိုင်ကိုသော်လည်းကောင်း ၊ မိတ်ဆွေများကိုသော်၎င်း အချိန်မီအမြန်ဆုံးအကြောင်းကြားပါ။

၈။ ဧည့်ခံကျွေးမွေးသည့်အချိန်တွင် ဖိတ်ကြားထားတဲ့ဧည့်သည်များပြည့်စုံမှု ရှိ/မရှိ သေချာ စစ်ဆေးပါ။

၉။ ရောက်ရှိမလာသေးတဲ့သူကို တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ်မေးမြန်းပါ။ ဘယ်နေရာရောက်နေပြီလဲ။

၁၀။ အဓိကအရေးကြီးဆုံးကတော့ ဧည့်ခံကျွေးမွေးမယ့် အလှူရှင်ဟာ(၁)နာရီကြိုတင်စောစီးရောက်ရမယ်။

၁၁။ ဆိုင်ရောက်ပြီဆိုလျှင် အစားအသောက်တွေအစုံအလင်ရှိမရှိ စားပွဲ၊ထိုင်ခုံနေရာ၊အခင်း ပြည့်စုံမှုရှိ/မရှိ ကျွေးမွေးဧည့်ခံတဲ့နေရာ တိတ်ဆိတ်မှုနှင့်လေကောင်းလေသန့် ရှိ/မရှိ စားပွဲ၊ ပန်းကန် ၊ ဇွန်းများ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ရှိ/မရှိ လေ့လာစစ်ဆေးရမှာဖြစ်တယ်။

## စားသောက်ပွဲ၌ထိုင်ပုံ

၁။ ထဲ့ကောင်နှစ်ဖက်ကိုစားပွဲနှင့်ခွာပြီး ခါးနှင့်ကိုယ်ကိုမတ်မတ်ထား၍ထိုင်ပါ။ ခေါင်းငိုက်စိုက်ဖြစ်စေ ၊ ကုန်းကုန်းကွကွကြီးဖြစ်စေ၊ ဖင်လျှောနောက်မှီ၍ဖြစ်စေ၊ ခြေထောက်တစ်ချောင်းကိုခုံပေါ်တင်၍ဖြစ်စေ၊ စားပွဲပေါ်တွင်တံတောင်ဆစ်ထောက်၊ လက်မေးထောက်၍မထိုင်ပါနှင့်။

၂။ ဧည့်ခံပွဲမှာ မိမိကိုနေရာချပေးတဲ့နေရာ၌သာထိုင်ရမည်။ ဟိုထိုင်ခုံပြောင်းထိုင် ၊ ဒီထိုင်ခုံပြောင်းထိုင်မလုပ်ရ။ ကိုယ့်ရဲ့အသွင်ပြင်ဟာ ပရိသတ်အလယ်၌ တက်ကြွလန်းဆန်းပျော်ရွှင်မှုအပြည့်ရှိနေရမည်။

၃။ ဧည့်ခံပွဲ၌မိမိထက်ရည်းစိမ်၊ ပညာ ၊ ရာထူး ၊ အလုပ်အကိုင်ကြီးမားတဲ့ အဆင့်မြင့်ပုဂ္ဂိုလ်များရောက်လာလျှင် အမြန်နည်းတူမတ်တပ်ရပ်၍ကြိုဆိုရမည်။

၄။ ညစာစားပွဲ၌ မိမိကိုဧည့်ခံဖိတ်ခြင်းမပြုတဲ့ ဧည့်သည်များကို လက်ခံတွေ့ဆုံစကားပြောတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။

၅။ ဧည့်ခံပွဲသို့ဝင်ရောက်လာစဉ် ဧည့်ကြိုများကိုတွေ့တဲ့အခါ မိမိနာမည်မှလွဲပြီးမလိုအပ်တဲ့ ရာထူးဂုဏ်ထူး ၊ ဘွဲ့တွေကိုထည့်ပြီး မိတ်ဆက်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ (ဥပမာ - ဒါကကျွန်မရဲ့အမျိုးသား ဒေါက်တာဦး သက်နိုင်ပါလို့ မိတ်ဆက်ပေးမဲ့အစား ဒါကျွန်မအမျိုးသားကိုသက်နိုင်ပါဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းကိုပဲ မိတ်ဆက်ပေးရမယ် ကိုယ့်ရဲ့ရာထူးဘွဲ့ ၊ အလုပ်အကိုင်တွေကို တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးလိပ်စာကဒ်အပြန်အလှန်ပေးခြင်းဖြင့် သိရှိပါစေ။

၆။ ထိုင်ခုံတွင်စနစ်တကျထိုင်ပါ။ ကုလားထိုင်နောက်မှီကိုကျောကပ်ပြီး လှုပ်တိလှုပ်တဲ့မထိုင်ပါနဲ့။ စားပွဲပေါ် တံတောင်ဆစ်ထောက်ပြီး ကိုယ်ကိုရှေ့ကိုကိုင်းထားတဲ့ပုံစံမျိုးလဲမထိုင်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကိုတည့်တည့်မတ်မတ် သက်တောင့်သက်သာထိုင်ပါ။

၇။ မိမိလက်နှစ်ဖက်ကိုပေါင်ပေါ်မှာဖြစ်စေ ၊ စားပွဲပေါ်မှာဖြစ်စေထားပါ။ စားပွဲပေါ်လက်တင်ထားရင်လက်ဖဝါး များကိုပဲတင်ပါ။ တံတောင်ဆစ်အထိမတင်ပါနဲ့။

၈။ စားသောက်ပွဲ၌ မျက်နှာစုံညီထိုင်လိုက်ကြပြီးသည့်အခါ ဧည့်ခံကျွေးမွေးတဲ့အလှူရှင်က မသိကျွမ်းတဲ့ဧည့်သည်မိတ်ဆွေများကို အပြန်အလှန်မိတ်ဆက်ပေးတာမျိုးလုပ်ရမယ်။

၉။ ဧည့်သည်အဖြစ်ရောက်ရှိလာတဲ့မိတ်ဆွေများကို အိမ်ရှင်မှတဦးနှင့်တဦးမိတ်ဆက်ပေးတဲ့အခါ ထိုင်နေရာမှ မထပဲလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးမပြုပဲ ရိုသေလေးစားမှုအပြည့်ဖြင့်မတ်တပ်ရပ်ပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တာ မျိုးလုပ်ရမယ်။

၁၀။ ကိုယ့်ကိုမိတ်ဆက်လာတဲ့ဧည့်သည်မိတ်ဆွေရဲ့နာမည်သစ်ကို အလွတ်ရအောင်သေချာမှတ်ထားရမည်။ လိပ်စာကဒ်အပြန်အလှန် ပေးတာမျိုးလည်းလုပ်လို့ရပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ဝမ်းမြောက်ကြောင်းအပြန် အလှန်ပြောပါ။

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

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

၁၃။ ဧည့်ခံပွဲမှာမိမိအတွက်ကြောင့် ၊ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုမျှ စိတ်အနှောက်အယှက်မဖြစ်စေရန် သတိပြုရမည်။

၁၄။ တစ်ခါတရံဧည့်ခံပွဲ၌ အမျိုးသမီးနှင့်ကလေးများပါလာလျှင် အလိုက်သင့်ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

၁၅။ စားသောက်မည့်စားပွဲပေါ်တွင် မိမိရဲ့အိတ်များ ၊ စာရွက်စာတမ်းများတင်ခြင်းမပြုရ။

၁၆။ သူတစ်ပါးထိုင်ခုံပေါ် ခြေထောက်မတင်ရ ၊ လက်မတင်ရ။

၁၇။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အသားချင်းထိကပ်ပြီးမထိုင်ရ။
၁၈။ စားသောက်နေစဉ် ခြေလှုပ်၊ လက်လှုပ်၊ နှာလှုပ်၊ ဟိုကြည့်၊ ဒီကြည့်မလုပ်ရ။
၁၉။ သူများစားသောက်တဲ့ စားပွဲဝိုင်းတွေကိုလည်းမကြည့်ရ။
၂၀။ စားသောက်ပွဲ၌ အလုပြင်ခြင်း၊ ခေါင်းငြိမ့်ခြင်းမလုပ်ရ။
၂၁။ စားသောက်တော့မယ်ဆိုရင် စားပွဲပေါ်မှာလှလှပပတောင်ထားတဲ့ လက်သုတ်ပုဝါခေါက်ကိုဖြည်ပြီးပေါင်ပေါ် တင်ပါ။ အစားအစာများ ဖိတ်စင်မကျအောင်ခံထားခြင်းဖြစ်တယ်။
၂၂။ စားသောက်ပြီးတဲ့အခါမှာလည်း သပ်သပ်ရပ်ရပ်ခေါက်သိမ်းပြီးစားပွဲပေါ်တင်ထားရမယ်။
၂၃။ အိမ်ရှင်က ဦးစွာစီမံပေးတာမျိုးကိုစောင့်ဆိုင်းရမည်။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ရှိသော ယဉ်ကျေးမှုပျော်ရွှင်မှုများနှင့် စားသောက်ပွဲကို ပြင်ဆင်ရမယ်။
၂၄။ အနောက်တိုင်းမှ ဆင်းသက်လာတဲ့ယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုရှိတယ်။ ဝိုင်ထည့်ထားတဲ့ဖန်ခွက်ကို လက်ကိုင်ကိုင်မှ သော်၎င်း၊ ဖန်ခွက်အလယ်သားမှသော်၎င်းကိုင်ရမယ်။ ပြီးမှ Cheer up! လုပ်ကြရတယ်။ ဥပမာ "No.1 Millionaire Mind" တိုးတက်အောင်မြင်ပါစေ! ဆိုပြီးဖန်ခွက်အချင်းချင်းတိုက်ကာ ဆုတောင်းပြီးလျှင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်သောက်ကြရတယ်။
၂၅။ စားသောက်ပွဲမှာ ဧည့်သည်တို့ပြီးဆိုလျှင်စတင်သုံးဆောင်ရမယ်။ တချို့ကျတော့ အစားအသောက်များမစားခင် ဆုတောင်းခြင်း၊ မေတ္တာပို့ခြင်းများပြုလုပ်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ဆုတောင်းပြီးသည်အထိစောင့်ပါ။ သူတို့ ဆုတောင်းနေချိန်၌ မိမိစကားပြောနေတာမျိုး ဟိုကြည့်ဒီကြည့် ခြေလှုပ်လက်လှုပ်မလုပ်ရဘူး။
၂၆။ သတိထားရမှာကစားသောက်ပွဲဟာ ကိုယ့်အိမ်မှာစားသောက်နေတဲ့ မိသားစုစားပွဲဝိုင်းမဟုတ်ဘူးဆိုတာပါပဲ။
၂၇။ စားသောက်ပွဲမှာပြင်ဆင်ထားတဲ့ စားကောင်းသောက်ဖွယ်များကိုကြည့်ပြီး "ငါ့အိမ်မှာဒီမျိုးမစားဖူးဘူး။ မမြင်ဖူးဘူး။ ကျေးဇူးတင်လိုက်တာ" ဆိုတဲ့ ဟန်ပန်အမူအရာစကားမျိုးမပြောရဘူး။ မိမိကိုအထင်သေး သွားပါလိမ့်မယ်။ မမြင်ဘူးသော်လည်း၊ အမြဲစားရိုးနေတဲ့ အသွင်မျိုးဟန်ပန်မျိုးရှိရမယ်။ ကိုယ့်ပါးစပ်က အရမ်းပြောချင်နေတယ်ဆိုရင်တော့ "အခုလိုစားကောင်းသောက်ဖွယ်တွေနဲ့ ဧည့်ခံတာကိုကျေးဇူးအများ ကြီးတင်ပါတယ်" ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းပဲပြောလိုက်ပါ။
၂၈။ မစားသောက်ခင်မှာ လက်သုတ်ပုဝါ၊ တစ်သျှူးစက္ကူအနားမှာ အသင့်ထားရမည်။ အချိန်မရွေးပါးစပ် ပေနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။
၂၉။ အစားအသောက်တွေကို ဝါးပြီးဆိုလျှင်နှုတ်ခမ်းပိတ်ပြီးဝါးပါ။ ပါးစပ်ထဲမှာစားနေတဲ့အစာကို မျက်နှာချင်း ဆိုင်စားနေတဲ့လူက မြင်အောင်မစားရဘူး။
၃၀။ အစားအသောက်များကို တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးထပ်ထည့်ပေးတဲ့အခါမှာလည်း စားမစားဆိုတာအရင်မေးပြီးမှ ထည့်ပေးရမည်။ အရာရောက်တဲ့အစားအစာတော့ရှိသလဲ မေးပြီးမှထည့်ပေးရမယ်။ မကြာခဏထပ်ထည့်ပေး တာမျိုးလဲမလုပ်ရဘူး။

၃၁။ သူ့စိတ်ကူး ၊ ကိုယ့်စိတ်ကူးနဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စားပါစေ။

၃၂။ ငရုတ်ကောင်း၊ ငရုတ်သီးမှုန့်များ ကိုယ်နဲ့ဝေးနေလျှင် လေးဘက်ကုန်းပြီးမယူပါနှင့်။ အနားမှာရှိတဲ့သူကို လက်တို့ပြီးအကူအညီတောင်းပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခုကမ်းပေးတိုင်း ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။

၃၃။ မြည်းမြည်းမှန်မှန်စားပါ။ ပလုတ်ပလောင်းမစားရ။

၃၄။ ဇွန်း ၊ ခက်ရင်းတွေကိုသူများကိုင်သလိုကိုင်ပါ။ လက်ညှိုးနဲ့လက်မညှပ်ပြီး လက်ခလယ်ပထမအဆစ် ပေါ်မှာမှေးတင်ထားပါ။ ဓါးကိုသုံးရင်လည်း အလားတူပဲလက်မ ၊ လက်ညှိုးနှင့်လက်ခလယ်တို့ကိုအသုံး ပြုရပါတယ်။

၃၅။ ပုံမှန်အားဖြင့် ညာလက်နှင့်ဓါးကိုင်ရတယ်။ ဘယ်သန်တွေကတော့ သန်တဲ့လက်နဲ့ကိုင်နိုင်ပါတယ်။ ခက် ရင်းလဲဘယ်လက်နဲ့ကိုင်ပါ။ လှီးဖြတ်ပြီးစားရတဲ့အစာတွေကို စားတဲ့အခါစားပွဲပေါ်မှာ ခက်ရင်းနဲ့ဖိထားပြီး ဓါးနဲ့အနေတော်လှီးရတယ်။

၃၆။ မိမိရဲ့ပန်းကန်ထဲကို အစားအစာတွေပုံပြီး ပြည့်လျှံနေအောင်ထည့်မထားရဘူး။ ကုန်နိုင်သလောက်ထည့် စားပါ။ ကုန်သွားမှထပ်ထည့်ပါ။ ဘူဖေးစားသောက်ပွဲတွေမှာလဲဒီတိုင်းပါပဲ။ သူတို့စားသောက်ပုံကိုကြည့် ခြင်းအားဖြင့် ဒီလူရဲ့အဆင့်အတန်းကိုအကဲခတ်လို့ရတယ်။

၃၇။ စားသောက်နေတုန်း ပါးစပ်ထဲကဘာကိုမှထွေးမထုတ်ရဘူး။ မျိုချလို့မရတဲ့အရိုးဆိုလျှင် တစ်သျှူးစက္ကူ ယူပြီးပါးစပ်နားကာပြီးထွေးထုတ်ရမယ်။ အများမြင်အောင်မထားပါနဲ့။ အမှိုက်ပုံးထဲကိုတခါတည်းထည့်ပါ။

၃၈။ နှုတ်ခမ်းများအွန်းထင်းပေကျံစေမယ့်အစားအစာများကိုရှောင်ကျဉ်ပါ။ အသားငါးများ၏အရိုးနှင့် အကြွင်း အကျန်အစအနများကို အရိုးပန်းကန်တွင်ထည့်ပါ။ စားပွဲပေါ်မချပါနဲ့။

၃၉။ စားသောက်နေစဉ် သူများစားသောက်တဲ့ပုံစံကိုကြည့်ပြီး မကျေနပ်တာ ၊ ရွံတာ ၊ ဒေါသထွက်တာမလုပ်ရ ဘူး။ နှာခေါင်းနှိုက်တာ၊ နှပ်ညှစ်တာ၊ ချွဲသလိပ်ဟက်တာ၊ သွားကြားထိုးတာ၊ ခေါင်းဖြီးတာဆေးလိပ်သောက် တာ၊ ကွမ်းစားတာမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။

၄၀။ စားသောက်နေစဉ် ဟိုဟာဒီဟာထပြီးယူတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ တပြွတ်ပြွတ် ၊ တရှပ်ရှပ် ၊ တရွရွအသံ မျိုးစုံမြည်အောင်မစားရပါဘူး။ လျှာထုတ်ပြီးမစားရဘူး။ ထမင်းထဲဟင်းရည်များရွှဲနစ်နေအောင်ဆမ်းပြီး လက်ငါးချောင်းစလုံးနဲ့ ပေပွနေအောင်စားသောက်တဲ့ပုံစံမျိုးကို မည်သည့်နေရာတွင်မှမပြုမူအပ်ပါ။

၄၁။ လက်ချောင်းများကိုပါးစပ်ဖြင့်စုပ်ခြင်း၊ လျှာဖြင့်လျက်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ပလုတ်ပလောင်းဝါးပြီးစကားမပြောရ။ ပါးစပ်ထဲအစာပြည့်နေစဉ် စကားမပြောရ။ မရယ်မောရ။

၄၂။ ထမင်းကို ကုန်နိုင်သလောက်သာထည့်စားပါ။

၄၃။ မိမိထမင်းစားတဲ့ဇွန်းနဲ့ အများစားတဲ့ဟင်းခွက်ထဲကိုမနှိုက်ရ။ ဟင်းခွက်တိုင်းမှာဇွန်းကိုမှောက်ပြီးတင်ထား ရမယ်။ ငါးပိချက်ထဲမှဇွန်းကို ဟင်းချိုခွက်ထဲမနှိုက်ရ။ အရည်သောက်ဟင်းကို တစ်ဦးတစ်ပန်းကန်စီ ထည့်ပေးသင့်တယ်။

၄၄။ အကျႌ ၊ မုဆိုး* ဘောင်းဘီ၊ စားပွဲခင်း စတဲ့ပိတ်စတွေကို မသိမသာဖြစ်စေ၊ တမင်တကာဖြစ်စေ ပါးစပ်သုတ်ခြင်း ၊ လက်သုတ်ခြင်းမပြုရ။ သုတ်မိလျှင်ကိုယ်ညစ်ပတ်တာသူများသိသွားလိမ့်မယ်။

☆ ခေဝသန်တောင်ညို

၄၅။ ဝတ်ထားတဲ့အဝတ်အစားကို သုတ်မိလျှင် ကိုယ်ညစ်ပတ်တာ သူများသိသွားလိမ့်မယ်။

၄၆။ ထမင်းစားစဉ် ချောင်းဆိုးခြင်း၊ နှပ်ညှစ်ခြင်း၊ မရှောင်လွှဲသာတဲ့အရိုးစူးပါက ထမင်းဝိုင်းမှထရောင်နေရာကို ထသွားပြီးဖြေရှင်းရပါမည်။

၄၇။ လူတိုင်းကို "ထည့်စားပါ၊ ထည့်စားပါ" ဆိုပြီးလည်း အတင်းမလုပ်ရဘူး။

၄၈။ သူတစ်ပါးရဲ့ ပန်းကန်ကိုကျော်ပြီး ဟင်းခွက်လှမ်းပြီးနှိုက်တာမျိုးမလုပ်ရ။

၄၉။ ဟင်းခပ်ရာတွင် မဖိတ်မစင်ရန်သတိပြုရမည်။

၅၀။ ဧည့်သည်များကို ဇွန်းခက်ရင်းများဖြင့် ထိုး/ခေါက်ပြီး ခေါ်တာမျိုးမလုပ်ရ။ လျှော့ရွှေးသွားတန်းအလယ်နေရာကြား အော်ဟစ်ခေါ်တာမျိုးလည်းမလုပ်ရ။

၅၁။ ဧည့်သည်များအား ဒူဆဲအော်ဝေါက်တာမျိုးမလုပ်ရ။

၅၂။ ပြောစရာရှိလျှင် အသာလေးထပြီးနောက်ကွယ်မှာ ယဉ်ကျေးစိတ်နဲ့ယဉ်ကျေးစွာပြောရမယ်။ ဥပမာ- ညီလေးရေ ထမင်းလိုက်ပွဲလိုနေတယ်။ ထည့်ပေးပါဦး။ ပန်းကန်ညစ်ပတ်နေတယ်။ လဲပေးပါဦး စသဖြင့်ပြောရမယ်။

၅၃။ မိမိက သူတစ်ပါးရဲ့စားသောက်ဆိုင်မှာသွားပြီး ဧည့်သည်တွေကို ဆဲဆိုအော်ဝေါက်မယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့အလုပ် ရှင်လဲကြိုက်မှာမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ပစ္စည်းတစ်ခုတစ်ခုမေ့ကျန်ခဲ့လို့ပြန်သွားယူရင်တောင်မှ သူတို့က " မရှိ ဘူး။ မသိဘူး "ဆိုပြီး ပညာပေးလိုက်လိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကယဉ်ကျေးစွာပြောဆိုဆက်ဆံခဲ့ရင် ပစ္စည်းမေ့ ကျန်ခဲ့လျှင်တောင် နောက်ကနေလိုက်ပေးလိမ့်မယ်။

၅၄။ ထမင်းစားနေစဉ် မကောင်းတာတစ်ခုခုဖြစ်ပေါ်လျှင် တစ်ကြိမ်တောင်းပန်ပါ။ ဥပမာ - ထမင်းပန်းကန် လွတ်ကျသွားလျှင်ပြုံးမကောက်ပါနှင့် သူအတိုင်းထားပါ။ ဧည့်သည်ကိုခေါ်ပြီး အကူအညီတောင်းပါ။ (ညီလေး ရေ ဒီမှာခဏလောက်ကူညီပေးပါဦး) အလွန်အကျွံတောင်းပန်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ ပန်းကန်လွတ်ကျသွား တဲ့အပေါ်အလယ်နေရာကြားရုတ်ရုတ်သည်းသည်းဖြစ်သွားအောင်မလုပ်ပါနဲ့။ အရေးမကြီးတဲ့သာမန် မကောင်းတာ ကိစ္စလို့သဘောထားပါ။ ဒီဝိုင်းကလည်း အပြုံးမပျက်ဆက်ပြီးထိန်းထားပါ။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို အရံပြောင်းပစ်လိုက်ပါ။ ဥပမာ - ပန်းကန်ကွဲသွားတော့ လင်မယားချင်းကွဲမှာကို စိုးရိမ်တော့ ယခုကျသွားပြီးဆိုပြီး ဟာသနောပြီးပြောလိုက်ပါ။

၅၅။ အများနဲ့ထမင်းစားသောက်နေစဉ် တယ်လီဖုန်းများကိုပိတ်ထားပါ။ အရေးကြီးတဲ့ဖုန်းလာစရာ ရှိတယ်ဆိုလျှင်တော့ အသံတုန်ခါတဲ့စနစ်ကိုအသုံးပြုပါ။ ဖုန်းလာရင်လည်း လိုတိုရှင်းလောက်ပဲပြောပါ။ အော်ကြီးဟစ်ကျယ်၊ မပြီးနိုင်မစီးနိုင်ပြောတာမျိုးမဖြစ်စေနဲ့။

၅၆။ အစားအသောက်ဟင်းများကိုခပ်လျှင် ဇွန်းနဲ့ပြည့်လျှံနေအောင်မခပ်ရ။ ဟင်းပန်းကန်ထဲတွင် ငါးကောင် ပွားကောင်၊ ယင်ကောင်၊ ဆံပင်မွေးရှည်မှုန့်ပြုန်တွေပါက အများသိအောင်မပြောင်ဖွင့်မလုပ်ရပါ။ ဧည့်သည်ကို တိုးတိုးတိတ်တိတ်ခေါ်ပြီးအသာစ်လဲခိုင်းပါ။ အခြားလူတွေကိုသိအောင်ပြောလိုက်လျှင် အခြားစားသွယ်ဟင်း ပန်းကန်တွေကိုပါ သက်မကောင်းဖြစ်ပြီး ရသာအာရုံပျက်ကုန်တတ်ပါတယ်။ အကယ်၍သူတပါးကတိုး တိတ်တိတ်ပြောနေကြတာကိုမြင်လျှင်လည်း မသိချင်ယောင်ဆောင်လိုက်ပါ။

၃၇။ စားသောက်နေစဉ်တစ်ခုခုများပြီး စားမိပါသွားပါက ထွီး၊ ထွေး၊ မလုပ်လိုက်ပါနဲ့။ တစ်သျှူးစက္ကူ ယူပြီးပါးစပ်လုံအောင်ဖုံးကာ စက္ကူထဲထွေးထည့်ပါ။ ပြီးလျှင်စားပွဲပေါ်တင်မထားဘဲ အမှိုက်ပုံးထဲချက်ခြင်း ထည့်ပါ။

၃၈။ လက်နဲ့ကိုင်စားမှ အဆင်ပြေမယ့်အစားအစာကို လက်နဲ့ကိုင်ပြီးစားပါ။ ဥပမာ၊ ခက်ရင်းများနဲ့ယူပြီး မစားရ ဇွန်းမြှင့်စားရမဲ့အစာ၊ ခက်ရင်းမြှင့်စားရမဲ့အစာကို ဇွန်း၊ ခက်ရင်းမြှင့်စားပါ။ အစား အစာများကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်မြင့်အမြင်တင့်တယ်စေရန် သင့်တော်တဲ့အနေထားမျိုးနဲ့ပြီးစားပါ။

၃၉။ အစားအစာများကို မခင်၊ အညစ်အကြေးများနှင့် မနိုင်းနှိုင်းရ။

၄၀။ စားသောက်ပွဲ၌ ကိုယ်အရမ်းကြိုက်တဲ့ဟင်းပန်းကန်က ကိုယ်နဲ့အဝေးမှာရောက်နေတယ်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုယူမလဲ…? လက်တို့ပြီးယူနိုင်ရင်လဲ ရှက်စရာ။ ကုန်းပြီးယူရင်လဲမကောင်းဘူး။ ဘေးကပတ်ပြီး ယူရင်လည်း အဆင်မပြေနိုင်ဘူး။ စားမဲ့လူလည်းတစ်ယောက်မှမရှိဘူးဆိုပါတော့။ ယူတဲ့နည်းကတော့ အလွယ်လေးပါ။ ဟာရာ…ကျွန်တော်ကြိုက်တဲ့ ဆိတ်သားဟင်းပန်းကန်က စားမဲ့လူလဲမရှိဘူး။ အဝေးရောက်နေတာ။ ကျွန်တော်ဝမ်းနည်းလိုက်တာဗျာ။ ကျွန်တော်စိတ်မကောင်းပါဘူးလို့ပြောလိုက်ရင် အဲဒီဟင်းပန်းကန်ကိုယ့်အနားကို (Auto)ရောက်လာမယ်။

၄၁။ စားသောက်ပွဲမှာစားသောက်နေစဉ် တစ်စုံတစ်ဦးရဲ့စားသောက်ပုံမှားယွင်းနေတယ်။ ပါးစပ်မှာပေ ကျံနေတယ်၊ သွားမှာကန်စွန်းရွက်တတ်ကပ်နေမယ်။ ဒီလိုမြင်နေလဲ မမြင်ချင်ယောင်ဆောင် လိုက်ပါ။

၄၂။ လက်သုတ်ရန်ချထားတဲ့ လက်သုတ်ပုဝါကိုယူပြီးမျက်နှာမသုတ်ရ။

၄၃။ စားစရာများကို ဖြည်းဖြည်းချင်းစားပါ။ ကတိုက်ကရိုက်မစားရဘူး။ ကျန်းမာရေးအတွက်လဲ မကောင်းဘူး။ ထမင်းဟင်းရဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့အရသာများကိုလဲမခံစားရဘူး။ ဖြည်းဖြည်းချင်းစားပါ။ ၃၂ကြိမ်ခန့် ညက်အောင်ဝါးစားပါ။

၄၄။ တခြားလူတွေစားမပြီးခင် ကိုယ်ကဦးအောင်ထမင်းစားပွဲမှထပြီးမပြန်ရဘူး။ သူများထက်လဲနောက်ကျပြီး စီးသွဲ့မစားရ၊ နောက်ကျပြီးမပြန်ရ။ စောစောပြီးအောင်လဲ ဘေးဘီမကြည့်ပဲ ငုတ်အတင်းမစားရဘူး။ ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်ပုံမှန်စားရမယ်။

၄၅။ အစားအသောက်များ စားသောက်ပြီးတဲ့အခါ ဧည့်ခံကျွေးမွေးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောဆိုပြီး ပြန်နိုင်ပါ။

၄၆။ စေတနာကောင်းနဲ့ဧည့်ခံကျွေးမွေးလိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့လဲ ပြည့်ပြည့်စုံစုံကျွေးလိုက်ရလို့ ဝမ်းသာတယ်ဆိုရင် သူစားနိုင်သလောက်စားတာကိုလဲ ကြည်ကြည်ဖြူဖြူကျေကျေနပ်နပ်ရှိရမယ်။ နင်တို့ကို ကျွေးလိုက်ရတာ ငါဘယ်လောက်ကုန်သွားတယ်လို့မပြောရဘူး။ စားသောက်တဲ့လူကလည်း ဒီနေ့ကျွေးတာနင်ဘယ် လောက် ကုန်သွားလဲလို့မမေးရဘူး။ ဒါလည်းယဉ်ကျေးမှုပဲဖြစ်တယ်။

၆၇။ ဧည့်ခံစားသောက်ပွဲကိုသွားရောက်တဲ့အခါ မဖိတ်ကြားထားတဲ့ အိမ်ရှင်မိတ်ဆွေများခေါ်သောင်လာ ခြင်းမပြုရ။ ပို့ကြုံ့တဲ့အစားအသောက်များကို အိတ်ကြီးအိတ်ငယ်နဲ့ထည့်ယူမလာရ။

၆၈။ အများနဲ့စားသောက်နေတဲ့အချိန်မှာ မိမိကိုယ်ကိုအထင်ကြီး အမြင်သေးစေမဲ့ ဟန်ပန်အမူယာ စားသောက်ပုံများကိုရှောင်ကြဉ်ရမယ်။

၆၉။ အစားအသောက်များကို မတ်တပ်ရပ်ပြီးနိုက်မစားရ။

၇၀။ အစာစားပြီးပြီးချင်း ရေခဲရေမသောက်ရ၊ အစာမကြေဖြစ်တတ်တယ်။

၇၁။ ညစာစားပွဲ၌ ဧည့်ခံကျွေးမွေးမှုအစီအစဉ်များပါလာတဲ့အခါမှာ အများနည်းတူကြည့်ရမယ်။ အများ လက်ခုပ်တီးသလိုလိုက်တီးရမယ်။ ငါတော့ဒါမျိုးတွေကိုသိနေပါတယ်လို့ပြောပြီး ထောင်ထွက် နေခြင်းဟာ အခြားသူများရဲ့ပျော်ရွှင်မှုကို အနှောက်အယှက်ပေးခြင်းဖြစ်တယ်။

၇၂။ ကိုယ့်အနေနဲ့မသွားခင်ကတည်းက ဘာအစီအစဉ်တွေရှိသလဲဆိုတာမေးထားရမယ်။ ကိုယ်နဲ့မသင့် တော်ဘူးထင်လျှင် အစကတည်းကမသွားဘဲနေလိုက်ပါ။ သွားပြီးမှထပြန်တာမျိုးလုပ်ခြင်းဟာ ယဉ်ကျေးမှု မရှိရာကျမယ်။ ဒါမှမဟုတ် အရေးကြီးတဲ့ဧည့်သည်နဲ့ အချိန်ကိုက်ချိန်းဆိုထားကြောင်း နောက်တစ်ကြိမ်ဆို (Participate) လုပ်ပါမယ်ဟု ယဉ်ကျေးစွာပြောပြီး ပြင်းပယ်လိုက်ပါ။

၇၃။ ဖိတ်ထားတဲ့ဧည့်ခံပွဲကို အရေးပေါ်အကြောင်းရှိလို့မသွားနိုင်ရင် ဖုန်းဆက်တောင်းပန်ရမယ်။ ဖုန်းဆက်လို့ အဆင်မပြေရင် စာရေးပြီးပို့ရမယ်။ (E-mail)

၇၄။ ဧည့်ခံပွဲ၌ ဟင်း(၁၀)မျိုး၊ (၁၅)မျိုးလောက်ဧည့်ခံထားတယ်ဆိုရင် အနည်းဆုံး (၂)မျိုး(၃)မျိုးလောက် တော့စားရလိမ့်မယ်။ ဟင်းတစ်မျိုးတည်းကိုပဲ နှိုက်စားတာမျိုး ဘယ်သူ့ကိုမှမကြည့်ပဲ ကိုယ့်ပန်းကန်ကို ငုံ့ပြီးစားနေတာမျိုးလည်းမလုပ်ရဘူး။

၇၅။ စားသောက်ပွဲ၌ အရက်အလွန်အကျွံမသောက်ရဘူး။ ပိုင်အရက်နီများကိုထည့်တဲ့အခါ ဖန်ခွက်အဖြူပေါ် မဖိတ်စင်အောင်ဂရုစိုက်ရမယ်။ စားပွဲတစ်ခုလုံး အလှပျက်သွားနိုင်တယ်။

၇၆။ ထမင်းစားသောက်နေစဉ် ဇွန်း၊ ခက်ရင်းနှစ်ခုကို ပန်းကန်ပေါ်၌ မှောက်ခုံကြက်ခြေခတ်ထားတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ဇွန်းနဲ့ခက်ရင်းယှဉ်လျက်ချထားရမယ်။ ထပ်ပြီးယူဦးမယ်ဆိုတဲ့သင်္ကေတတစ်ခုဖြစ်တယ်။ ဇွန်းနဲ့ခက်ရင်းမှောက်ခုံကြက်ခြေခတ်ထားလိုက်ပြီဆိုရင် မစားတော့ဘူးဆိုတဲ့သင်္ကေတဖြစ်လို့ စားပွဲထိုး ကပန်းကန်ကိုလာပြီးသိမ်းလိမ့်မယ်။

၇၇။ စားသောက်နေတုန်း နှာခေါင်းနှိုက်တာ၊ နှပ်ညှစ်တာ၊ သလိပ်ဟတ်တာ၊ သွားကြားထိုးတာ၊ ခေါင်းဖြီးတာ၊ သွားကြားညှပ်နေတဲ့အသားစကလော်ထုတ်တာမလုပ်ရဘူး။ မဖြစ်သာလို့လုပ်ချင်တယ်ဆိုရင် ရေအိမ်မှာ သွားပြီးလုပ်ပါ။

၇၈။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုရှိခြင်းသည် လူလေးစားခံရမှုကိုဖြစ်စေပြီး မိမိစားသောက်ပုံကိုကြည့်ခြင်း အားဖြင့် လူယဉ်ကျေးတို့၏ နေထိုင်စားသောက်ပုံနှင့် ကိုက်ညီ မညီသိနိုင်ပါတယ်။

၇၉။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာကိစ္စဟာ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေဖြစ်ပေမယ့် လူလေးစားမှုအမှတ်များများရတယ်။

၈၀။ ထိုင်ချင်သလိုထိုင်၊ စားချင်သလိုစားမယ်ဆိုရင် မိမိနှင့်အတူစားသောက်သူအားလုံးကို စော်ကားရာကျတယ် ဆိုတာကိုသတိပြုရမယ်။

၈၁။ ဒီဟင်းကစားလို့မကောင်းဘူး၊ အလကားပဲဆိုတာမျိုးကို လုံးဝမပြောဆိုရပါ။ ညစာစားပွဲမှာ သားဒါ ညစာစားပွဲကိုဖိတ်ကြားခံရတဲ့လူဟာ နောက်ကျပြီးသွားတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ လာမယ်ပြောပြီးမသွားပဲနေတာမျိုး လည်းမလုပ်ရဘူး။ အရေးပေါ်အကြောင်းကိစ္စပေါ်လာပါက မလာနိုင်တော့တဲ့အကြောင်း၊ ကြိုတင်ဖုန်း ဆက်တောင်းပန်ပါ။ နောက်ကျမယ်ဆိုရင် ဘယ်အချိန်ရောက်နိုင်ကြောင်း တိတိကျကျလှမ်းပြောပါ။ တစ်ဖက်လူက မိမိအပေါ်လေးစားမှုရှိသလို မိမိကလဲအပြန်အလှန်လေးနက်စွာဖြင့် တုန့်ပြန်ရမှာဖြစ်တယ်။

၈၂။ စားသောက်ဆိုင်မှာ ညစာစားပွဲသွားတာပဲဖြစ်ဖြစ် သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေအိမ်မှာ ညစာစားပွဲသွားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ညစာစားပွဲမှာဆိုရင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်စွာဝတ်စားဆင်ယင်သွားပါ။ ဖိတ်စာထဲမှာ အဝတ်အစားဘယ်လို အရောင်ဝတ်ဆင်ပြီးလာဖို့ ဖိတ်ကြားထားရင် သတ်မှတ်ထားတဲ့အဝတ်အစားကိုဝတ်ဆင်သွားပါ။ ညစာ စားပွဲကို အကြိုလက်ဆောင်နှင့်ဦးထုပ်ဆောင်းပြီးမသွားရ။ ညစာစားပွဲကိုသွားတိုင်းအမှတ်တရလက်ဆောင်ပစ္စည်း တစ်ခုကိုယူသွားပေးပါ။တန်ဖိုးကြီးတဲ့ပစ္စည်းပေးစရာမလိုပါ။ ကိတ်မုန့်လေးတစ်ဘူးဖြစ်စေ၊ ပန်းလေးတစ် စည်းဖြစ်စေယူသွားပေးပါ။ အိမ်ရှင်ကိုလေးစားတန်ဖိုးထားကြောင်း ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မွေးနေ့ ညစာစားပွဲဆိုရင်တော့ မွေးနေ့လက်ဆောင်ယူသွားဖို့မမေ့ပါနဲ့။

၈၃။ ညစာစားပွဲတစ်ခုသွားရင် ညစာစားပွဲခန်းမထဲ ကြုံတဲ့နေရာဝင်ထိုင်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကြိုဆိုနေရာချထား ပေးတဲ့နေရာမှာသာလျှင်ထိုင်ရမယ်။ ဧည့်ခန်းသတ်မှတ်ချက်မထားရှိရင်တော့ မိမိအတွက်အဆင်ပြေမယ့် နေရာဝင်ထိုင်ပါ။ စားပွဲဝိုင်းတစ်ခုမှာ ကိုယ်နဲ့သိကျွမ်းတဲ့လူရှိပေမဲ့လည်း ထိုင်ခုံနေရာလွတ်မလွတ်မေးပြီး မှထိုင်ပါ။

၈၄။ ညစာစားပွဲကျင်းပတဲ့ စားသောက်ဆိုင်၌ မိမိတို့ညစာစားပွဲနှင့်မပတ်သက်သော စားသောက်ဝိုင်းများလည်း ရှိပါလိမ့်မယ်။ မရည်ရွယ်ပဲစားသောက်ဝိုင်းတစ်ခု၌ မိမိညီအစ်ကိုမောင်နှမသော်၎င်း၊ သူငယ်ချင်းသော်၎င်း သူစိမ်းတစ်ယောက်နှင့် စားသောက်နေတယ်ဆိုပါစို့။ သူလည်းမြင်ကိုယ်လည်းမြင်ဆိုရင်သွားရောက်နှုတ် ဆက်ပါ။ ဒါပေမယ့်သူတို့စားသောက်နေတဲ့စားပွဲဝိုင်းမှ အစားအသောက်များကို ကောက်ကောက်ကာနိုက်ယူ စားတာမျိုး၊ ဘောလီယူသောက်တာမျိုး၊ ရေနွေး၊ အရက်ငှဲ့သောက်တာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ ဘယ်လောက်ပဲ ခင်နေပါစေ။ သွားနှိုက်စားတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ ဒီစားသောက်ဝိုင်းရဲ့ကုန်ကျစရိတ်ကို သူစိမ်းဧည့်သည်က ဧည့်ခံတာမျိုး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒီလိုစားသောက်ခြင်းဟာ ကိုယ့်စိတ်ဓါတ်အဆင့်အတန်းမရှိရာ ရောက်တယ်။ ကိုယ့်မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာလည်းထိခိုက်နိုင်တယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီအပြုအမူမျိုး လုံးဝရှောင်ကြဉ်ပါ။

# အပိုင်း (၅)

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်းများ

**အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁)**

လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကိုယ်လုပ်မဲ့အလုပ်ကိုအကြွင်းမဲ့ချစ်ခင်ကြိုးစားရမယ်။ ဖတ်ခဲ့တဲ့အရာကို အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ပါ။ အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ခြင်းဟာ ကျွမ်းကျင်ခြင်းရဲ့ မိခင်ဖြစ်တယ်။ အတတ်ပညာတစ်ခုကို သင်ယူပြီးတာနဲ့ချက်ခြင်းအသုံးပြုရမယ်။ အသွက်ရတဲ့အထိကျွမ်းကျင်နေအောင် လေ့ကျင့်ထားရမယ်။ တိကျတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိရမယ်။ တိကျတဲ့အိပ်မက်ရှိရမယ်။ အိပ်မက်ဆိုတာနေ့ပုံသဏ္ဌာန် ကိန်းဂဏန်းနဲ့ပြီး မြင်ရတဲ့ ဆန္ဒနဲ့တောင်းဆိုမှုရှိရမယ်။ **Big Dream = Goal**

ကိုယ့်ရဲ့အိပ်မက်ကို သူတစ်ပါးဖျက်ဆီးလို့မရအောင် သော့ခတ်သိမ်းထားရမယ်။ ရေတို(၁လ မှ ၆လ)၊ ရေလတ် (၁ နှစ်မှ ၂နှစ်)၊ ရေရှည်(၂နှစ် မှ ၅နှစ်) စီမံကိန်းထားရှိရမယ်။

### ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီသို့ အမြန်ဆုံးပို့ဆောင်ပေးသောနည်းလမ်းများ

၁။ **Dream List**

အိပ်မက်စာရင်းတစ်ခုပြုစုထားရမယ်။ မြင်သာတဲ့နေရာမှာ တတ်ပုံနှင့်အတူကပ်ထားရမယ်။ များများမြင်လေ များများကောင်းလေ။

၂။ **Visualization**

လိုချင်သော၊ဖြစ်ချင်သောအရာကို အာရုံထဲမှာထင်မြင်ပေးရမယ်။ စိတ်ကူးယဉ်ဖန်တီးခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုကိုဖန်ဆင်းခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အလေးအနက်အခိုင်အမာအသိပြုခြင်း၊ ရွတ်ဆိုခြင်း။ ဥပမာ - ငါအရမ်းတော်တယ်။ ငါအရမ်းကျန်းမာတယ်။ ငါ့ကိုယ်ငါချစ်တယ်။ ငါလုပ်ငန်းအောင်မြင်ရမယ်။

၃။ **Relaxation**

အကြောအချဉ်နှင့်စိတ်ကိုလျှော့ချခြင်း။ အခွင့်အရေးတိုင်းအကြောအချဉ်တွေလျှော့ပါ။ ဦးနှောက်ကအကြောတွေလျှော့နေရင် ဦးနှောက်မှာအလုပ်ကြီးထည့်လို့ရတယ်။ ပိုစုပ်ယူနိုင်စွမ်းရှိတယ်။

၄။ **Writting & Repeating**

မနက်နှင့်ညမှာ ကိုယ့်ရဲ့အဓိကပန်းတိုင်ရည်မှန်းချက်ကို(၁၀)ကြိမ်ရေးပါ။ ပိုပြီးပြင်းလာမယ်။ တနည်းအားဖြင့် ပြန်လည်ဆန်းစစ်တာမျိုးလည်းဖြစ်တယ်။

၅။ **Subconcious mind Music or Tape**

ကိုယ့်ရဲ့ရည်မှန်းချက်များကို အသံသွင်းပြီး ခဏခဏနားထောင်ပေးရမယ်။ ညအိပ်ရာဝင်ခါနီးကောင်းပါတယ်။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ လူကသာအိပ်ပေမယ့် နားကမအိပ်ဘူး။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၂)

★ ဦးခေါင်းနှင့်နှလုံး ဘယ်အပိုင်းအရေးကြီးသလဲ၊ နှစ်ခုစလုံးအရေးကြီးတယ်။

★ အောင်မြင်တဲ့သူက (၁)နှစ်ကို အနည်းဆုံးစာအုပ်(၅၀)အုပ်ဖတ်ကြတယ်။ (၁)ပတ်ကို(၁)အုပ်နှုန်းဖြင့် ဖတ်သောအကျင့်ကောင်းရှိတယ်။

★ ငါးဖမ်းမယ်ဆိုရင် ငါးကြီးကြီးဖြစ်တဲ့ ပလေငါးကိုဖမ်းရမယ်။ ငါးသေးသေးဆိုရင် မစားလောက်ဘူး။

★ ပလေငါးကြီးကြီးကဲ့သို့ ဖောက်သည်ကိုရချင်ရင် အသိပညာဗဟုသုတကြွယ်ဝနေရမယ်။

★ နေ့စဉ်တွေ့ဆုံရလေ့ရှိတဲ့ လူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကိုကြည့်ပြီး ပြောတတ်ဆိုတတ်ပေါင်းသင်းတတ်ရမယ်။ ဒါတွေကျွမ်းကျင်ဖို့ အသိပညာဗဟုသုတတွေစုဆည်းထားပါ။

★ ဘဝဆိုတာစိတ်ပညာကစားနည်းတစ်မျိုးပါ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာလည်း စိတ်ပညာပါပဲ။

★ ကိုယ့်ကြောင့်အောင်မြင်တာလား၊ သူများကြောင့်အောင်မြင်တာလား စဉ်းစားပါ။

★ ကျွန်ုပ်တို့ဟာ ကျေနပ်သိတတ်သောစိတ်ထားကို အမြဲမြဲမွေးမြူရမယ်။ ပေးဆပ်မှုကိုကျင့်သုံး သောစိတ်ထားဖြင့်အလုပ်လုပ်မယ်။

★ တွေးခေါ်ပုံအမြင်မကောင်းရင် လုပ်ရပုံမကောင်းဘူး။ လုပ်ရပုံမကောင်းရင် ရလဒ်လည်းမကောင်းတော့ဘူး။ ဒါ့ကြောင့်တွေးခေါ်ပုံအမြင်ကို အရင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲရမယ်။

★ မိတ်ဆွေပေါ်များဖို့အတွက် ကိစ္စတိုင်းမှာကိုယ်ကဦးစွာ ချဉ်းကပ်စုံစမ်းလှုပ်ရှားပါ။

★ ၂၁ရာစုမှာလူတိုင်းက **People Business** လုပ်ကြတာပါ။
(လူကြောဟာ····· ရွှေကြော - - - ငွေကြောပါပဲ။)

★ **F.O.R.M** ဝင်တဲ့အကျင့်ကိုနေ့စဉ်ရေသောက်သလိုကျင့်သုံးပါ။ သူတစ်ပါးကိုယ့်ထက် အောင်မြင်နေတယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ထက်သိတာ၊ တတ်တာ၊ လုပ်တာများနေလို့ပါ။

★ မိတ်ဆွေတိုင်းကိုဦးစွာကူညီပါ။ လောကရဲ့သဘာဝတရားဟာ စက်ဝိုင်းသဏ္ဌာန်ပါပဲ။ ကိုယ်ပေးလိုက်တဲ့အရာက အနေနဲ့အမြန်ကိုယ့်ဆီပြန်ရောက်တယ်။ အရင်ပေးမှရတာပါ။ တူသောအကျိုးပေးတတ်ပါတယ်။ များများပေး လေများများရလေ။ **ပေးတတ်မှပြန်ရတတ်တဲ့** သီအိုရီဖြစ်ပါတယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၃)

★ အချိန်တိုင်းနေရာတိုင်းမှာ သူတစ်ပါးဝင်ငွေရအောင် ကူညီပြီးမိတ်ဆွေမိတ်ဆက်ပေးပါ။

★ အမြန်ဆုံးအောင်မြင်တဲ့နည်းကတော့ အောင်မြင်သူနဲ့များများပေါင်းပါ။ နည်းပြအဖြစ်သတ်မှတ်ပါ။ သူတို့စဉ်းစားပုံ၊ လုပ်ပုံ၊ သင်ယူပုံကိုမိတ္တူကူးယူပါ။

★ ကောင်းသောပတ်ဝန်းကျင်၊ တော်တဲ့လူနဲ့ ပေါင်းရင် တွန်းအားဖြစ်လာစေတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ရဲလာတယ်။ ငုပ်နေသောအစွမ်းအစလည်းထွက်လာတယ်။ တတ်လည်းကျွမ်းကျင်လာတယ်။

★ ကိုယ့်ရဲ့မိတ်ဆွေထဲမှာ ကိုယ်ကသာအညံ့ဆုံး သူများကတော်နေပါစေ။ အရင်းအနှီးမိတ်ဆွေနဲ့ အကြွေးရှင်မိတ်ဆွေ သီအိုရီကိုလေ့လာပါ။

★ အောင်မြင်သူတွေရဲ့လူကြောကို လေ့လာပါ။ ဆရာတပည့်ဆက်စပ်မှုရှိတယ်။
ဥပမာ- အိုင်းစတိုင်းနဲ့ နယူတန်၊ တိန့်ရှောင်ဖိန်နဲ့ ချူအင်လိုင်း

★ ကျင့်သားမဖြစ်ဘူးဆိုတာ အရင်အကျင့်ဟောင်းပါ။ အကျင့်ဟောင်းက ရလဒ်အဟောင်းပဲပြန်ရတယ်။ အကျင့်အသစ်မှ ရလဒ်အသစ်ရတယ်။ တိုးတက်မှုဆိုတာ အသစ်ရှိကိုရှိနေရမယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၄) ကိစ္စအရပ်ရပ်မှာ ဦးစွာချဉ်းကပ်ပါ။

★ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ဆက်စပ်နေသူ ဘယ်သူတွေလဲ၊ ဦးစွာချဉ်းကပ်၊ ဦးစွာကူညီ၊ ဦးစွာပေးကမ်းပါ။ ဦးစွာ[illegible]၊ ဦးစွာနောက်လိုက်၊ ဦးစွာဦးဆောင်ပါ။

★ တချို့ကိစ္စတွေတော်တော်များများဟာကြည့်နေတာ၊ ထင်နေတာ၊ မှန်းဆကြည့်ရတာ အရမ်းခက် တယ်။ ဆန္ဒပြင်းပြပြီး ဦးစွာလုပ်ရှာကြည့်ပါ။ မဖြစ်နိုင်တာကလည်း ဖြစ်နိုင်လာတာပဲ။
(ဦးစွာ၊ ဦးစွာ၊ ဦးစွာ၊ ဦးစွာကို အမြဲကျင့်သုံးပါ။)

### အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၅) ကိစ္စအရပ်ရပ်မှာ ချက်ချင်းလှုပ်ရှားပါ။

★ လူတွေကပညာအရပ်ရပ်ကိုသင်ယူပြီး ဦးနှောက်မှာသိုလှောင်ထားတယ်။ နောက်မှသုံးမယ်ဆိုပြီး သိမ်းထားတာပါ။ သင်ပြီးမသုံးရင် မသင်ရသေးတာနဲ့အတူတူပါပဲ။

★ သင်ယူပြီးသမျှအားလုံး ဦးစွာ၊ ယခု၊ ချက်ချင်း လှုပ်ရှားပြီးအသုံးချပါ။
"ချက်ချင်းလုပ်" (၂ကြိမ်)ရွတ်ပါ။ Do it now! Do it now ! Do it now!

### အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၆)

### ကောင်းမွန်သောသွင်ပြင်၊နည်းလမ်း၊စိတ်ထားရှိရမယ်။

★ ထိပ်တန်းအရောင်းသမားဟာ ပစ္စည်းတစ်ခုပဲရောင်းတယ်။ အဲဒီအရာဟာ "သူ့ကိုယ်သူ"ပါပဲ။ ရောင်းကုန်ကတော့ **သွင်ပြင်+နည်းလမ်း+စိတ်ထားပါ။**

★ ကောင်းမွန်သောစိတ်ထားက သွင်ပြင်ကစတာပါပဲ။ မေတ္တာစိတ်ထားရှိရင် ဘယ်သောအခါမှ မျက်နှာမျက်ခြင်းမရှိဘူး။

★ ကိုယ်ဘာလုပ်ငန်းပဲလုပ်လုပ် အဲဒီ "ဘာ"နဲ့တူနေရမယ်။
ဥပမာ - ဆရာဆိုရင် ဆရာပုံစံ၊ မီးသွေးသည်ဆိုရင် မီးသွေးသည်သွင်ပြင်၊ ကြေးစားဆိုရင်၊ ကြေးစားသွင်ပြင်ဖြစ်မှ လူတွေယုံကြည်ကြမယ်။

★ ကိုယ်တာပဲလုပ်လုပ် လေ့ကျင့်တာကို လေ့ကျင့်တယ်လို့သဘောမထားပါနဲ့။ လေ့ကျင့်တာကို ပြိုင်နေတယ်လို့ သဘောထားရမယ်။

★ မိတ်ဆွေဖွဲ့ရင် လက်လီ၊ လက်ကားနည်းဆိုတာရှိတယ်။ လက်ကားနည်းကတော့ လူရှေ့သူရှေ့မှာစကားပြောနိုင်ရမယ်။ လက်ကားမိတ်ဆွေများများလုပ်ရင် မြန်မြန်အောင်မြင်မယ်။

### အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၇)

### မိတ်ဆရာကိုယ်ပါနှစ်ခြင်း ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုချစ်ခင်လေးစားခြင်း။

★ အောင်မြင်တဲ့သူက အောက်ခြေရဲ့အခြေခံနည်းပညာကိုပဲ လေ့ကျင့်တယ်။ အောက်ခြေနိုင်အောင် လုပ်တယ်။ ကမ္ဘာ့အဆင့်(၁)ရတဲ့သူက အခြေခံလေ့ကျင့်နည်းကို အကျင့်ဆုံးသူပဲဖြစ်တယ်။

★ စကြဝဠာမှာရှိတဲ့ သဘာဝအရင်းအမြစ်ကိုလေ့လာပါ။ နေရာတိုင်းမှာ အရင်းအနှီးရှိနေတယ်။ ရှာတတ်ရင်တွေ့ကိုတွေ့တယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၈)

### နေ့စဉ်နေ့တိုင်းစဉ်ဆက်မပျက် တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ တိုးတက်အောင်ကြိုးစားခြင်း။

★ ဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ အောင်မြင်မှုရဲ့မိခင်ဖြစ်တယ်။ ဆန်းစစ်မှုကတော့ အောင်မြင်မှုရဲ့ဖခင်ဖြစ်တယ်။ ဆန်းစစ်မှုကတော့ခေါင်းဆောင်တွေကို မွေးထုတ်ပေးနိုင်တယ်။

★ ဘဝမှာအရှုံးမရှိဘူး ၊ သင်ခန်းစာပဲရှိတယ်။ ယှဉ်တတ်ရင်အရှုံးမှာအမြတ်ရှိတယ်။

★ အောင်မြင်တယ်ဆိုတာက မှားတာကိုလုပ်တာနည်းပြီး မှန်တာကိုများများလုပ်ခြင်းလို့ပါ။ မှန်တာကိုသိတာများရင် မှန်တာကိုလုပ်တာများတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း ရှောင်ပြီးသားဖြစ်သွားတယ်။ ဆန်းစစ်နည်းကိုပြောပါမယ်။
၁။ ဒီနေ့ဘာကိုကောင်းအောင်ဆက်လုပ်ရမလဲ (၅) မိနစ်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ (မနက်)
၂။ ဒီနေ့လုပ်တဲ့အရာတွေဘာမှားသွားသလဲ (၅) မိနစ်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ (ညနေ)

★ အောင်မြင်မှုအကြီးဆိုတာက အောင်မြင်မှုအသေးလေးတွေစုထားတာပါ။ သဘာဝတရားတွေကိုလေ့လာပါ။ ဥယျာဉ်သစ်ပင်မျိုးစေ့မှသစ်ပင်ကြီးသို့ ၊ ကြက်ဥမှကြက်ကောင်သို့ ၊ ကလေးမှလူကြီးသို့ စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးတက်ကြီးပွားလာခြင်းကိုဆိုခြင်းဖြစ်တယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၉)

### အောင်မြင်ခြင်း=တန်ဖိုးပိုဝန်ဆောင်မှုလုပ်ပေးပါ။

**Boss** တစ်ဦးရဲ့ဦးဆုံးဖောက်သည်ဟာ ဝန်ထမ်းဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝန်ထမ်းနဲ့ဖောက်သည်ဟာတိုက်ရိုက်ဆက်ဆံမှုရှိနေလို့ပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့အသက်ဖြစ်တဲ့ ဖောက်သည်များကို မိမိရောင်းချလိုက်တဲ့တန်ဖိုးအချင်း အပိုဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ဖို့ဆိုရင် မှန်ကန်တဲ့ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ရပါမယ်။ ဒါကြောင့် အတော်ဆုံးနှင့်စျေးအကြီးဆုံးဝန်ထမ်းဟာ လုပ်ငန်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်အသက်သာဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံးပါပဲ။ အကောင်းဆုံးထုတ်ကုန်တွေကို အသက်သာဆုံးစျေးနှုန်းဖြင့် ရှာဖွေကြပေးပါ။

လောကမှာ အရောင်းအဝယ်မဖြစ်တဲ့ အရောင်းသမားဆိုတာမရှိဘူး။ အကြောင်းရင်းက ကိုယ်ရဲ့ဝန်ဆောင်မှုမလုံလောက်သေးလို့ပါ။ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ရောင်းပြီးမှဝန်ဆောင်တာမဟုတ်ဘူး။ မရောင်းခင်လည်း ဝန်ဆောင်မှုပေးတတ်ရမယ်။ ထုတ်ကုန်နှင့်မဆိုင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကိုလည်းပေးပါ။ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ပါးစပ်ကိုကျင့်သုံးခြင်း... နလုံးသားကိုကျင့်သုံးပြီး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ပေးတာကိုပြောတာပါ။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၁၀)

မိမိကိုယ်ကိုလုံးဝယုံကြည်မှုနှင့် သူတစ်ပါးကကိုယ့်ကိုယုံကြည်မှုဟာ အရင်းအနှီးရဲ့တစ်ဝက်ဖြစ် ပေါ်တယ်။ အဝတ်အစား၊ သွင်ပြင်၊ နည်းလမ်း၊ စိတ်ထား၊ အပြောအဆို၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှုနှင့် အကျင့်စာရိတ္တဟာ လောက်သည်နှင့်ယုံကြည်မှုကိုတည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ အခြေခံအားဖြင့် လူတွေက လူနှစ်မျိုးကိုစိတ်ဝင်စားတယ်။ (၁) မိမိနှင့်ဓါတ်တူတဲ့လူ (၂) မိမိအထင်ကြီးပြီးအားကျတဲ့လူ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အချင်းချင်းယုံကြည်မှုရှိမှသာ စီးပွားရေးလုပ်ကြပါတယ်။ သူတပါးကကိုယ့်ကိုယုံကြည်လေ ကိုယ့်တန်ဖိုးတက်လေလေ အရင်းအနှီးဖြစ်လာလေလေပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်တိုင်း မိမိယုံကြည်သောတာသာ၊ ဘုရားသခင်ထံမှာအမြဲဆုတောင်းပါ။ ဆုတောင်းခြင်းသည် ယုံကြည်ချက်နှင့်တန်ခိုးစွမ်းအားကိုတက်စေပါတယ်။ တောင်းမယ်ဆိုရင်ရအောင်တောင်းပါ။ အကြိမ်တစ်ထောင်တောင်းတဲ့အထိစွဲမလျှော့ပါနဲ့ ။ (ဥပမာ-KFC ပုံပြင်)

Try လုပ်တဲ့နေရာမှာ အမျိုးအစား(၃)မျိုးတွေ့ရမယ်။

**Try** : ကြိုးစားကြည့်လိုက်မယ်။ အောင်မြင်ဖို့ကမလွယ်ဘူး။ အခက်အခဲနည်းနည်းကြုံတာနဲ့ ရှုံးလွှတ်လိုက်တယ်။

**Try hard** : တတ်နိုင်သလောက်ကြိုးစားမယ်။ အောင်မြင်ဖို့သိပ်မသေချာဘူး။ ဆိုလိုတာက မိမိကိုယ်ကို သူတပါးယုံကြည်မှုမရှိအောင်လုပ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

**Try your best** : အစွမ်းကုန်အားကြိုးမာန်တက်ကြိုးစားမယ်။ အောင်မြင်ဖို့သေချာပြီ။

အောင်မြင်လိုတဲ့လူဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ်ဆန်းစစ်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အားသာချက်တွေကဘာလဲ?၊ မိမိအားသာချက် (၃) ချက်လောက်ချရေးပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အားနည်းချက်ကဘာလဲ။ (၃)ချက်လောက်ချရေးကြည့်ပါ။ ချရေးမှသာ မိမိကိုယ် ကိုယ်ရင်ဆိုင်ရဲမှာပါ။ မိမိဘယ်လိုလူလဲ ?၊ မိမိရဲ့အစွမ်းအစကဘာလဲ?၊ မိမိကိုယ်ကိုသိနေရမယ်။ အမြဲဆန်းစစ်ပါ။ အတော်ဆုံးလူတွေက မိမိအားနည်းချက်ကို အရင်ပြင်ပြီးမှ အားသာချက်ကို ပိုထွက်လာအောင်လုပ်ကြတယ်။ အားနည်းချက်ကိုအားသာချက်ဖြစ်အောင်ပြောင်းရမယ်။ (Perfect) ပြီးပြည့်စုံသူဆိုတာမရှိဘူး။ မြှပြင်ရင်ရတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာဘယ်လောက်ပဲတော်နေပါစေ။ ချို့ယွင်းချက်တစ်ခုရှိနေရင် အောင်မြင်သူ No. 1 ဖြစ်ဖို့မလွယ်ဘူး။ ဥပမာ ။ ။ အထူးကုဆရာဝန်ကြီးဖြစ်ပြီး အရက်စွဲနေတာမျိုး။ လင်ဒရာကားက အရမ်းကောင်းတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘီးတစ်ဖက်ပျက်နေရင် မောင်းလို့ရပါ့မလား?၊ အားနည်းချက်တစ်ခုကြောင့် အောင်မြင်ဖို့ကြန့်ကြာသွားမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အလုပ်ကိုအမြဲဆန်းစစ်ပါ။ နှစ်(၁၀)လုပ်ပြီးမှ ကိုယ်နဲ့မကိုက်ဘူးဆိုရင် အောင်မြင်ဖို့နောက်ကျသွားမယ်။ အချိန်ကမြန် မရှိပါဘူး။ ကိုယ်အခုလုပ်နေတာ ကိုယ်နဲ့ကိုက်ရဲ့လားဆန်းစစ်ပါ။ ကလေး(၅)ယောက်ရမှ ယောကျ်ားမှုတာမှားသွား တယ်လို့မပြောနဲ့။ ရေရှည်အောင်မြင်ဖို့အတွက် မိမိဝါသနာပါပြီး ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့လုပ်ငန်းကိုလုပ်ရင်ပိုပြီး အောင်မြင်နိုင်တယ်။ အလုပ်ကိုလည်းကိမ်းကစားသလို (Game)တစ်ခုအဖြစ်မြင်သွားမှာပါ။ ဒါဆိုရင်တစ်သက် လုံးလုပ်ရလည်းမပင်ပန်းတော့ဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုမှာ No. 1 ဖြစ်လာရင် ငွေကကိုယ့်နောက်ကိုလိုက်လာမယ်။ အောင်မြင်သူကြီးလည်းဖြစ်သွားမယ်။ ငွေရှာခြင်းကိုအာရုံမစိုက်ပဲ No. 1 ဖြစ်အောင်ရှိပါ။ နေရာတစ်နေရာမှာ ဆရာတစ်ဆူ ဖြစ်ပါ... ယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၁၁)

★ တိကျတဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိခြင်း — Goal
အောင်မြင်ခြင်း — Destination

ပန်းတိုင်မရှိရင် တိကျတဲ့ဘဝခရီးစဉ်ရောက်မှာမဟုတ်ဘူး။ ပန်းတိုင်ကြီးတာ၊ သေးတာအရေးမကြီးဘူး။ အဓိကကတော့ တိကျတဲ့ပန်းတိုင်ရှိဖို့ပါပဲ။

### ပန်းတိုင်ကို တိုင်းတာရမယ့်အချက်များ

| | | |
|---|---|---|
| ၁။ | တိကျရမယ် | **(Specific)** |
| ၂။ | ရောက်နိုင်ရမယ် | **(Achievable)** |
| ၃။ | တိုင်းတာနိုင်ရမယ် | **(Measurable)** |
| ၄။ | ယုတ္တိရှိရမယ် | **(Realistic)** |

### ပန်းတိုင်ဆီသို့ အမြန်ဆုံးသွားရန်နည်းလမ်းများ

၁။ အိပ်မက်စာရင်းကိုပြုစုထားရမယ်။ အိပ်မက်စာရင်းကို အရေးကြီးတာကစပြီး အစဉ်လိုက်တန်းစီရေးပါ။
၂။ အိပ်မက်စာရင်းပြီးမြောက်ဖို့ အချိန်တစ်ခုသတ်မှတ်ထားရမယ်။
အောင်မြင်ချင်တဲ့လူဟာ အကြောင်းပြချက်များများရှိရမယ်။
အကြောင်းပြချက်များများရှိလေ အောင်မြင်လေဖြစ်တယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၂)

နေ့စဉ် စဉ်းစားတွေးတောသင့်တဲ့အရာ (၂) ခုရှိတယ်။
၁။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေ ဘာတွေလုပ်နေသလဲ ?
၂။ သူတို့တွေ ဘာတွေတွေးနေသလဲ?။ အောင်မြင်သူရဲ့လုပ်ရပ်များကို မိတ္တူကူးပါ။

| | |
|---|---|
| အောင်မြင်ဖို့အတွက် | Yes ! |
| လုပ်ငန်းစဖို့အတွက် | Yes ! |
| မိတ်ဆွေဖွဲ့ဖို့ | Yes ! |
| သင်တန်းတက်ဖို့ | Yes ! |
| ချစ်သူရဖို့ | Yes !!! |

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၃)

၁။ တစ်နေ့မှာ အနှောက်အယှက်ကင်းတဲ့နေရာတစ်ခုမှာ မိနစ်(၃၀) သို့မဟုတ် မိနစ်(၆၀)ခန့်အချိန်ပေးပြီးအနားယူပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

အနားယူပြီးရင် သင့်ကိုသင်အောက်ပါမေးခွန်းတွေကိုမေးပါ။

ငါဘာကြောင့်ချက်ချင်းမလုပ်သေးသလဲ ? မလုပ်ရင်ဘာကောင်းကျိုးကိုရစေသလဲ ? ဆက်ပြီးတော့မပြုပြင်၊ မပြောင်းလဲရင်ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? အဆိုးဆုံးပြဿနာဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? အခုချက်ခြင်းသာပြုပြင်ပြောင်းလဲ လှုပ်ရှားလိုက်ရင်ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ? ဘာကောင်းကျိုးရှိနိုင်သလဲ? ငါဘယ်အချိန်မှစပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲလှုပ်ရှားရမလဲ? ကိုယ်လိုချင်တာမရခဲ့လို့အခက်အခဲရှိရင် ဒီယုံကြည်ချက်တွေရှိရမယ်။

၂။ ငါလိုချင်တာမရခဲ့ရင် ဒီထက်ကောင်းတာကိုငါရမှာပဲ။ ဘယ်ဖြစ်ဖြစ်အကြောင်းတော့ရှိပြီသား။ ဒီအကြောင်းတရားက ငါ့ကိုအကျိုးပြုမှာပဲ။ လူ့ဘဝဆိုတာရွေးချယ်ခြင်းပဲ။ ကြိုးစားခြင်းထက် ရွေးချယ်မှုကပိုအရေးကြီးတယ်။ သာမန်လူတွေက အမှားပဲကြည့်တယ်။ အောင်မြင်သူက ငါ့မှာဘာကျန်သေးသလဲ?။ ဒါမေးတယ်။ သူ့မှာဘာရှိသလဲဆိုတာသွားမမြင်နဲ့ ။ ငါ့မှာဘာရှိသလဲ မြင်အောင်ကြည့်ပါ။

ဥပမာ - (စိန်မြေဧကပေါင်းများစွာပုံပြင်)။ ဒုက္ခပြဿနာပေါ်လာရင် ဒီကိစ္စဒီပြဿနာပေါ်လာတာက ငါ့အတွက် ဘာကောင်းစေသလဲ? အမြဲရှာပါ၊ တွက်ကြည့်ပါ။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၄)

သမိုင်းပေးတာဝန်တစ်ခုသာရှိနေမယ်ဆိုရင် အခက်အခဲတိုင်းကိုကျော်လွှားဖို့မခက်တော့ပါဘူး။ အဓိက ကိုယ်ဘာလိုချင်သလဲ? ဘာလုပ်ချင်သလဲ ? ဘာသရုပ်ဆောင်နေသလဲဆိုတာကိုသိဖို့ပါပဲ။ ဘဝမှာလူတိုင်းကိုယ်စီ တစ်နေရာရာကိုသရုပ်ဆောင်နေကြရတာပဲ။ လူ့ဘဝဆိုတာ လူသားတွေကိုဝန်ဆောင်မှုပေးမယ်၊ လောကကို အကျိုးပြု ပေးဆပ်မယ်။ ပေးဆပ်မှုများလေလေ၊ ရင့်ကျက်လေလေ၊ တန်ဖိုးရှိလာလေလေ၊ ပျော်ရွှင်မှုရှိလေလေဖြစ်မှာပဲ။ ငွေရဖို့အတွက် ဦးစားပေးမစဉ်းစားပဲ ပေးဆပ်မှုအတွက်ဦးစားပေးပါ။ ပေးဆပ်လေလေ ငွေကကိုယ့်နောက်လိုက် လာလေမှာပါ။ သမိုင်းပေးတာဝန်ကို ဦးထိပ်ထားပြီးဆောင်လုပ်ကိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုက ကိုယ့်နောက်လိုက်လာမှာပဲ။ ဆရာ့ရဲ့သမိုင်းပေးတာဝန်ကတော့ (မိမိနှင့်အတူ သူတစ်ပါးအားကူညီရင်း ကျန်းမာမှု၊ ချမ်းသာမှု၊ အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်ဆီသို့ ချီတက်ကြမည်)

*

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၅)

### ဘဝမှာတိကျသော ဘဝတန်ဖိုးတစ်ခုရှိခြင်း။

ဘဝမှာ ပထမအလိုချင်ဆုံးကဘာလဲ? ဒုတိယအလိုချင်ဆုံးကဘာလဲ? လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝတန်ဖိုး သတ်မှတ်ချက်ပေါ်မူတည်ပြီး လုပ်ရပ်တွေပြောင်းလဲသွားတယ်။ ဘဝတန်ဖိုးနှင့်ယုံကြည်ချက်ကိုပြောင်းလဲမှ လှုပ်ရှားမှု အသစ်တွေလုပ်ဖြစ်လာတယ်။ တောင်ထိပ်ရောက်မှ ရှုခင်းကြည့်မှာလား? လမ်းတစ်လျှောက်မှာမပျော်ဘူးဆိုရင် တောင်ထိပ်ရောက်ရင်လည်းပျော်ပါ့မလား? အောင်မြင်မှပျော်ရွှင်မှာလား? ပျော်ရွှင်ပြီးမှ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သွားကြ မလား? ပျော်ရွှင်ပြီးအောင်မြင်ရမယ်။ ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးစေတဲ့နည်းလမ်းမှသာ ဘက်စုံအောင်မြင်မှုကိုရရှိစေတယ်။ ငွေနောက်တအားလိုက်ပြီး ကျန်းမာရေး၊ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး၊ အကျင့်စာရိတ္တပျက်သွားရင်တန်ရဲ့လား? ဘဝတန်ဖိုး ဆိုတာ Feeling ခံစားမှုတစ်မျိုးပါပဲ။ လူတိုင်းက Feeling နောက်လိုက်နေကြတာပါ။ ဘဝတန်ဖိုးပြောင်းရင် အကျင့်စာရိတ္တကအစ ကျန်တာအကုန်လိုက်ပြောင်းလာတယ်။ သတ်မှတ်ချက်ကတစ်ခုခု(ဝတ္ထုပစ္စည်းဥစ္စာ) ပေါ်မှ တည်နေရင်ပျော်ရွှင်မှုမရတော့ဘူး။ ဥပမာ - သိန်းတစ်ထောင်ရှိမှပျော်မယ်။ ကားရှိမှပျော်မယ်။ ချစ်သူရှိမှပျော်မယ်။ ပျော်ရွှင်မှုသာအောင်မြင်တတ်တယ်။ လူတွေက ပျော်ရွှင်တတ်တဲ့သူနဲ့ ခင်မင်ပြီးမိတ်ဆွေဖွဲ့ချင်ကြတယ်။ ဘဝရဲ့တန်ဖိုး သတ်မှတ်ချက်ကလွယ်ကူပါစေ။ တောင်ထိပ်ကို နောက်တစ်ကြိမ်တက်ချင်ရင် တောင်အောက်ကနေပြန်တက်ရမယ်။ နောက်ထပ်တစ်ဆင့်အောင်မြင်ချင်ရင်လည်း ခြေတစ်လှမ်းပြန်ဆုတ်ရမယ်။

### လူသုံးမျိုးကိုလည်းလေ့လာကြည့်ပါ။

ပထမလူ ။ ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုပြီးတစ်ခုပြောင်းတယ်။ အောင်မြင်ဖို့လုံးဝမလွယ်ဘူး။
ဒုတိယလူ ။ ။ အခက်အခဲကြုံရင် အံကြိတ်ပြီးအတင်းလုပ်တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ကျရှုံးသွားတာပါပဲ။
တတိယလူ။ ။ အခက်အခဲကြုံရင်အခြေအနေကိုကြည့်ပြီး ခြေတစ်လှမ်းနောက်ဆုတ်သင့်ရင်ဆုတ်ပါ။

လျှော့သင့်တာကိုလည်းလျှော့တယ်။ နည်းမှန်လမ်းမှန်သွားတယ်။ ဒါမှရေရှည်အောင်မြင်မယ်။ ပျော်ရွှင်ဖို့ အတွက်သတ်မှတ်ချက်လွယ်ကူပါစေ။ ဥပမာ - တောင်တက်ရင်လည်းရတယ်။ သီချင်းနားထောင်ရင်လည်းရတယ်။ ရုပ်ရှင်ကြည့်ရင်လည်းရတယ်။ တစ်မျိုးတည်းဆိုတဲ့သတ်မှတ်ချက်မထားရဘူး။ တစ်ခုလုပ်ရင်တစ်စိတ်ပဲထား။ ဥပမာ - အိမ်စာလည်းလုပ်မယ်။ တပြိုင်တည်းတီဗွီလည်းကြည့်မယ်ဆိုရင်မပျော်ဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်အခြေအနေကို အချိန်နေရာဒေသအလိုက် ညှိယူတတ်ရင်ပျော်ရွှင်တတ်ပါတယ်။

*

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၆) Team Work
## အသင်းသားအင်အားတောင့်တင်းအောင်ဖွဲ့စည်းခြင်း

မိမိတစ်ယောက်တည်းပဲလုပ်ရင် အောင်မြင်မှုသေးသေးပဲရမယ်။ အသင်းသားကွန်ယက်တောင့်တင်းအောင် လုပ်ရင်အောင်မြင်မှုကြီးကြီးရမှာပဲ။ လူသားကွန်ယက်များပါစေ။ မိမိကူညီပံ့ပိုးတဲ့သူများရင် အောင်မြင်မှုမြန်မှာပဲ။ လူကြောဆိုတာရှေ့ကြောပါ။ ဒါကိုပဲအမြဲသတိရနေပါ။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဦးဆောင်သူတစ်ဦးပဲရှိတယ်။ သူက Yes ဆိုရင်ကျန်တဲ့သူကလည်း Yes ပါပဲ။ သူက No ဆိုရင် ကျန်တဲ့သူတွေလည်း No ပါပဲ။ ဆရာများရင် သားသေတတ်ပါတယ်။ လောကမှာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့လူနှင့် ပြီးပြည့်စုံတဲ့အဖွဲ့အစည်းဆိုတာမရှိပါဘူး။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အင်အား System ကိုသုံးပြီး အောင်မြင်မှုဆီသို့ချီတက်ရတယ်။ အမြန်အလှန်ရှိရမယ်။ ကိုယ့်ကိုလူတွေက ဘယ်ပုံစံမျိုး မြှုဆက်ဆံစေချင်သလဲ အဲဒီအတိုင်းပဲ ကိုယ်ကလူတွေကိုအရင်မြှုဆက်ဆံလိုက်ပါ။ "မင်းအရင်လုပ်ပါ ငါနောက်မှ လိုက်လုပ်မယ်" ဆိုတဲ့စိတ်ဓါတ်မထားပါနဲ့။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း (၁၇)
## စာဖတ်ခြင်း။ သင်တန်းများများတက်ခြင်း။ မိတ်ဆွေကောင်းများများဖွဲ့ခြင်း။

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

### စာဖတ်တဲ့အခါမှာ သင်္ကေတ(၈)မျိုး ထားရှိရမယ်။

၁။ မေ့လျော့ခြင်းကို အနိုင်ရစေရန်၊ အကြိမ်ကြိမ်ပြန်ဖတ်ရမယ့်စာ
၂။ မှတ်စုစာအုပ်တွေထဲကူးရေးထားပြီး အလိုရှိတဲ့အခါအသုံးပြုရမယ့်စာ
၃။ (၁၀)ကြိမ်ရွတ်ဆိုပြီး အလွတ်ကျက်မှတ်ရမယ့်စာ
၄။ ရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေကို (၃)ကြိမ်ထက်မနည်း စကားစပ်မိတိုင်းပြောပြရမယ့်စာ
၅။ ဒီစာကိုအကြောင်းပြုပြီး ဆက်လက်တွေးတောရမယ့်စာ
၆။ အခြားစာအုပ်မှာပါတဲ့စာနဲ့ သဘောတရားတူမယ့်စာ
၇။ မရှင်းလင်းလို့ ထပ်ပြီးဖတ်ဖို့နဲ့ နားလည်တတ်ကျွမ်းသူကို တပည့်ခံပြီးမေးမြန်းမယ့်စာ
၈။ ရင်ထဲမှာပွင့်ပြီးကျေနပ်သွားတဲ့စာဆိုပြီးရှိတယ်။ ဒါဟာ စာအုပ်ဖတ်တဲ့အခါမှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ သင်္ကေတတွေပဲဖြစ်တယ်။ စာများများဖတ်ရင် သတင်းအချက်အလက်မြန်မြန်ရစေနိုင်တယ်။ ကုန်ကျစရိတ် လည်းနည်းစေပါတယ်။ များများဖတ်လေ၊ များများသိလေ၊ များများလုပ်ဖြစ်လေပါပဲ။ စာအုပ်ဆိုတာ ကပညာရဲ့ [illegible]ကျွန်ပါတယ်။ စိတ်ရဲ့ "အစာ" လည်းဖြစ်တယ်။ လူ့ဘဝရဲ့လမ်းညွှန် သံလိုက်အိမ်မြှောင်ပါပဲ။

တိုးတက်နှုန်း လေ့ကျင့်ထားတာဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်က ကောင်းကောင်းဖတ်တတ်ရင် စာအုပ်ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ ထာဝရအရောင်း ဓာတ်ငွေ့အစဖြစ်လာတယ်။ စာအုပ်ဟာလောကကြီးအကြောင်းကို သဘောပေါက် စေတယ်။ ထွက်ပေါက်ဆိုတဲ့အတွေးတွေကိုပေးတယ်။ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်က လူတစ်ယောက်ရဲ့ကံကြမ္မာကို ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ စာအုပ်ကောင်းဟာရွှေသော့နဲ့တူတယ်။ တောက်ပတဲ့အနာဂတ်ဆီကိုလမ်းညွှန်ပေးတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ရှိတဲ့အတွက် အတုယူလို့ရတယ်။ မြို့ပြစရိုက်လည်းတိုးပ်လို့ရတယ်။ များများဖတ်ရင် များများသိမှာပဲ။ computer ကိုတောင်မကြာခဏ Virus ရှိသတ်ခြင်း Software အသစ်တည့်ခြင်း Update မြှင့်တင်ခြင်းတွေလုပ်ရတယ်။ လူတွေမှာရော အဲဒီလိုလုပ်ပေးဖို့မလိုအပ်ဘူးလား? ဒီနေရာမှာ စာဖတ်တတ်ရုံမျှလောက်နဲ့တော့လုံလောက်မှုမရှိပါဘူး။ စဉ်ဆက်မပြတ်စာဖတ်ခြင်းဟာ လူသားတိုင်းအသက်ရှင်သန်ဖို့ အသက်ရှူခြင်း၊ ထမင်းစားခြင်း၊ ရေသောက်ခြင်းစတဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အရေးတကြီးလုပ်ဆောင်ရသလိုမျိုး ထက်သန်တဲ့ စိတ်ဓါတ်နဲ့ လုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိရဲ့စိတ်ကို စာပေဟူသောမှုတ်တွင် မွေ့လျော်စေဖို့မျိုး တောင်ပေးရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုစာပေမွေ့လျော်မှုမျိုးတောင်ဖို့အတွက် စာဖတ်အလေ့၊ စာဖတ်ဝါသနာနှင့် စာဖတ်အကျင့်ဆိုတဲ့ လိုအပ်ချက်များရှိတယ်လို့ ဆရာဦးဝင်းတင်ကဆိုထားပါတယ်။ "စာဖတ်အလေ့ဆိုတာ စာအုပ်စာတမ်းများကို အချိန်အခါအလျောက် ကောက်ကိုင်ဖတ်ရှုတတ်တဲ့အလေ့အထမျိုး" "စာဖတ်ဝါသနာကတော့ စာအုပ်စာပေများအပေါ်ကို နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက်၊ ခုံခုံမင်မင်ဖတ်လေ့ရှိတဲ့အစွဲအလမ်းတစ်မျိုး" ဖြစ်ပြီး "စာဖတ် အကျင့်ဆိုတာကတော့ စာအုပ်စာတမ်းများကို လေးလေးနက်နက်၊ အစဉ်တစိုက်အရှုအမှုလေ့လာ သည်းနှုတတ်တဲ့အကျင့်မျိုး" ပဲဖြစ်တယ်။ သိုးအုပ်ထဲမှာရှိတဲ့ သိုးလောကမှာတောင် သိုးကျန်းတွေကို အလုအယက်လိုက်ရှာကြ ဆရာကောင်းတွေကိုလိုက် ရှာကြတာကိုလုပ်ကြသေးတယ်။ အောင်မြင်ရေးကျမ်းတွေ၊ ဆရာကောင်းတွေမလိုတော့ဘူးလား? ရောင်းချခြင်း အတတ်ပညာ၊ မားကတ်တင်း၊ အောင်မြင်မှုသင်တန်းများတက်ရင် အတွေ့အကြုံကိုအချိန်တိုအတွင်းရယူပြီးဖြစ် သွားတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်တတ်ထားမှုတပည့်တွေကို သင်ပေးလို့ရတယ်။ မိမိနှင့်အတူဝန်ထမ်းများလည်းမကြာခဏ(ဘက်ထရီ)အားသွင်းဖို့လိုပါတယ်။ သုံးသောလောကမြန်သွင်းပါ။ အခွင့်အလမ်းရှိရင် ရောင်းချခြင်းနှင့်ဆိုင်တဲ့ ကမ္ဘာကျော်စာဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ပါ။ အရောင်းသမားနည်းစနစ်တွေကိုယ်တွေ့ရှိမှ သူတပါးကိုသင်ပေးလို့ရတယ်ပါ။

## အောင်မြင်ခြင်းနည်းလမ်း(၁၈)

## စဉ်ဆက်မပြတ်အကြိမ်ကြိမ်လှုပ်ရှားပေးဆပ်ခြင်း။

တိကျတဲ့ရည်မှန်းချက်ရှိပြီဆိုရင် အဆက်မပြတ်အကြိမ်ကြိမ်လှုပ်ရှားပါ။ တောက်သည်များအတွက် ငွေအားပေးပြီး အဆက်မပြတ်လှုပ်ရှားပါ။ အဆက်မပြတ်ပေးဆပ်ရင် ထူးခြားတဲ့ရလဒ်ကိုဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့် ဘဝကံကြမ္မာကောင်းကိုရစေလိုလျှင် အခြေခံအားဖြင့်စိတ်ထားအရင်မြင့်ရတယ်။စိတ်ထားမြင့်ပြီးမှ ကျန်တာလိုက်လာမယ်။ စိတ်ထား = ၉၉%၊ နည်းပညာ = ၁%

# အပိုင်း (၆)

## ကြီးကြီးတွေးပါ။ ( Think Big)

### ဘာကြောင့်လူတွေချမ်းသာလာတာလဲ?

မပြည့်စုံတဲ့လူ ဆင်းရဲတဲ့လူ ၊ မအောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ ကိုယ့်ရှေ့မှာ လူချမ်းသာတစ်ယောက်ကိုတွေ့ပြီဆိုရင် အဆိုပါမေးခွန်းကိုမေးတတ်ကြတယ်။ အဖြေကတော့အလွန်ရိုးရှင်းပါတယ်။ မင်းနဲ့ငါစိတ်ထားချင်းမတူ၊ တွေးပုံတွေးနည်းမတူတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ်ဘယ်အပိုင်းကိုအဓိကအောင်မြင် ချင်သလဲ?။ စီးပွားရေးလောကလား?၊ အနုပညာလောကလား?၊ အားကစားလောကလား? စသဖြင့် ကိုယ့်မှာ တိကျပိုင်နိုင်တဲ့ လိုချင်ချက်မောတဲ့အောင်မြင်မှု တကယ်ရှိမရှိဆန်းစစ်ရမယ်။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့တွေးခေါ်ပုံတွေးခေါ်နည်း၊ ပြင်းပြတဲ့ လုံ့လဝီရိယ၊ စိတ်ဓါတ်ကြံ့ခိုင်မှုတွေဟာ သာမန်လူတွေနဲ့မတူအောင် ရင့်ကျက်နေကြသူများပင်ဖြစ်တယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ တကယ်အောင်မြင်ချင်သလားလို့ လူတိုင်းကိုမေးကြည့်ရင်(၁၀၀%) အောင်မြင်ချင်တယ်လို့ပြောကြလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ (၉၇%)သောလူသားအများစုဟာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုတဲ့စိတ်မှာပဲရပ်တန့်ပြီး ကာယ၊ ဉာဏ၊ ဝီရိယ၊ ငွေလုံ့လ မစိုက်ထုတ်ပဲ သူတို့လိုချင်တဲ့အခွင့်အလမ်းကို မိုးပေါ်ကပဲကျလာမလား ၊ အရပ်(၁၀) မျက်နှာကပဲအလိုလိုရောက်လာမလား?။ မှန်းဆတမ်းတပြီး မျှော်တလင့်လင့်နှင့် အချိန်တွေအားလုံးကုန်မှန်းမသိကုန်ဆုံးခဲ့ရပါတယ်။

(၂%)သော လူသားတွေကတော့ ကြီးကြီးတွေနဲ့ကြီး၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကို အားသွန်ခွန်စိုက်မိနစ် စိုက်ကာနေ့မနား၊ ညမနား ကြိုးစားအားထုတ်ကြတယ်။ ပထမဦးဆုံး သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဗဟိုအချက်အချက်ကြတယ်။ ချမ်းသာမှုနှင့်အောင်မြင်မှုကိုလိုချင်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်ရမယ်၊ ဘာတွေလိုအပ်သလဲဆိုတဲ့အချက်ကိုသိကြတယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ၊ စိတ်ကူးယဉ်နေခြင်းသက်သက်မဟုတ်ပဲ ယုံကြည်ချက်ပိုင်ပိုင်၊ လျှော့ကိုယ်ကိုယ်ကိုယုံတဲ့တိုင်း အကြံကြီးနှင့်ကြိုး အားသွန်ခွန်စိုက် ဒူးမထောက်၊လက်မမြှောက်၊ ကြောက်စိတ် ဖယ်ရှားပြီးရရှိအောင်လုပ်ယူရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အရာတွေ၊ ပန်းတိုင်တွေဟာ ကြီးကြီးတွေးပြီဆိုရင် ပြဿနာတွေလဲဝင်လာမှာဖြစ်တယ်။ ဒီအခါမှာ ဘယ်သူ့ကိုမှ အားမကိုးပါနဲ့။ အကယ်၍ သင်အကူအညီတောင်းလိုက်တဲ့အခါ ကူညီမှုကိုမရရှိပဲ ရှုံ့ချကဲ့ရဲ့မှုနဲ့သင်သွားနေတဲ့ ပန်းတိုင်ကိုမရောက်အောင် ဖျက်ဆီးမဲ့သူများသာရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ " မိမိမှတစ်ပါး ယုံကြည်ရသော သူလောက မှာမရှိ "ဟုသန္နိဋ္ဌာန်ချထားရမယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာမှာထင်ရှားကျော်ကြားနေတဲ့ ကမ္ဘာကျော်အောင်မြင်နေတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် ကမ္ဘာ့သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးများဖြစ်ကြတဲ့ 'ဘီလ်ဂိတ်၊ ဒေါ်ပရာဝင်ဖရေး ဝေါခ်စ်စနေ 'ဟာ ကြီးကြီးတွေးပြီး အားသွန်ခွန်စိုက် ခက်ခက်ခဲခဲကြိုးစားခဲ့လို့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိသွားခဲ့ကြသူများပင်ဖြစ်တယ်။

## သင်တကယ်အောင်မြင်ချင်သလား ?

တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ပထမဦးဆုံး **"ကြီးကြီးတွေးစို့"** လိုအပ်ပါတယ်။

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

(၁) တစ်လကို ကျပ် (၁)သိန်းမှ (၅)သိန်းအတွင်း

(၂) တစ်လကို ကျပ် (၅)သိန်းမှ (၁၀)သိန်းအတွင်း

(၃) တစ်လကို ကျပ် (၁၀)သိန်းမှ (၅၀)သိန်းအတွင်း

(၄) တစ်လကို သိန်း (၁၀၀) မှ အထက် -

ဒီလိုမျိုးသတ်မှတ်ထားတာရှိပါသလား? မိမိကိုယ်ကိုပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ယခုချပြပေးတဲ့ ကိန်းဂဏန်း အတွင်းမှာ သင်တကယ်မျှော်မှန်းထားတဲ့အတိုင်း တကယ့်ရင်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲမှာရှိ,မရှိသိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လူအများစုဟာ ပါးစပ်ကသာတွေ့ပြောနေကြပေမယ့် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ကိန်းဂဏန်းကိုတောင် တကယ်ရဲရဲတင်းတင်းချမရေးနိုင်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းမှာကြီးကြီးတွေးပိုင်ခွင့်ရှိတယ်။ အခကြေးငွေမလို စိတ်ကူးယဉ်နိုင်တယ်။ ကိုယ့်အတွေးပေါ်မှာပဲမူတည်ပြီး ဘဝဟာသေးတယ်၊ရှင်တယ်၊သေးတယ်၊ ကြီးတယ်ဆိုတာဖြစ်လာတာပါ။ ရည်မှန်းချက်နိမ့်ကျသူများဟာ ရေရှည်ကြက် အောင်တကယ်အငြေးပြိုင်ရမယ့်လက်တွေ့ကျတဲ့ ပြိုင်ပွဲမျိုးကိုတော့မလုပ်လိုကြပါဘူး။ မျှော်လင့်ချက်ကြီးပေမယ့် လက်တွေ့ဆန်တဲ့လုပ်ရပ်မျိုး ဘာတစ်ခုမှမလုပ်လိုတဲ့အတွက်ကြောင့် လက်ရှိနိမ့်ကျတဲ့ဘဝက ဘယ်တော့မှတက်မ လာတော့ပါဘူး။ တကယ်လက်တွေ့ဆန်တဲ့လုပ်ရပ်မျိုးကိုစတင်လုပ်ပါ။ ကြီးကြီးတွေးထားရင် ကိုယ်တွေးတဲ့အတိုင်းတ ကယ်ရရှိမှာပဲဖြစ်တယ်။

★ လိုချင်တဲ့ငွေကြေး ပိုင်ဆိုင်လာတဲ့အခါ သင်ဘာဆက်လုပ်မလဲ ?

(၁) သွေးမျိုးပေါင်းနမတွေ၊ မိဘတွေကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပေးမလား?။

(၂) သင်သွားချင်တဲ့နိုင်ငံတွေ၊ မြို့တွေကို အလည်အပတ်အပန်းဖြေခရီးထွက်ပြီး ဘုရားဖူးသွားမလား?

(၃) ကိုယ်ပိုင်အိမ်တစ်လုံးဝယ်ပြီး အိမ်ထောင်ရှင်ဇနီး၊ ခင်ပွန်းအဖြစ် ပျော်ရွှင်စွာအေးရာအေးကြောင်းနေကြမလား?။

(၄) ပရဟိတလုပ်ငန်းများနှင့် အလှူဒါနမျိုးစုံပြုမလား?။

(၅) ရရှိလာတဲ့ငွေကြေးကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး အထောမသတ်တဲ့ငွေဝင်ခြင်းနှင့် အကျိုးအမြတ်များရရှိအောင်ဆောင်ရွက်မလား? ဆိုတာစဉ်းစားကြည့်ပါအုံး။

မြန်မာလူမျိုးတွေဟာ နူးညံ့သိမ်မွေ့တဲ့၊ စာနာတဲ့စိတ်ထားအရင်းခံရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ရရှိလာတဲ့ငွေကြေးကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလိုက်လို့မဖြစ်ပါဘူး။ ငွေကြေးအမြတ်အစွန်း မရရှိသေးတဲ့အချိန်မှာ ပျော်ရွှင်မှုတွေအားလုံး၊ ဆန္ဒတွေအားလုံးကိုချုပ်ထိန်းထားရပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်လုပ်မယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးအကျိုးတွေ လုပ်ပေါ်ကိုင်ဖက်များမှ ယုံကြည်မှုရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်အိမ်တစ်လုံးကတော့ရှိကိုရှိရပါလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာမှာအောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေအများစုဟာ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေလုပ်ကြတယ်။ ဒါဟာလှူဒါန်းခြင်းတစ်မျိုးဖြစ်တယ်။ ရရှိလာတဲ့အကျိုးအမြတ်ထဲမှ အပတ်စဉ်၊လစဉ် လိုအပ်နေတဲ့ကွက်လပ်၊အလှူဒါနပွဲတွေမှာပါဝင်လှူဒါန်းနိုင်အောင်လည်းကြိုးစားရမယ်။ ဒါဟာလူအများရဲ့အသိအမှတ်ပြုမှုမျိုးရရှိစေတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့တန်ဖိုးဆိုတာ သူမသေခင်မှာ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လောက်လုပ်သွားသလဲဆိုတာကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သတ်မှတ်နိုင်တာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းမှအထောမသတ်တဲ့ဝင်ငွေရရှိခြင်းဆိုတာကတော့ အပြောလွယ်သလောက် တကယ်လက်တွေ့ဖြစ်ဖို့ရန်အလွန်ခဲယဉ်းပါတယ်။ မိမိလုပ်ငန်းကိုပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးကို ရွေးချယ်လိုက်တဲ့အတွက် သုံးရုံမှုတွေကအကြီးကြီးဖြစ်လာမလား? စွန့်စားမှုကြောင့်ရရှိလာမဲ့အကျိုးအမြတ်က ကိုယ်လိုချင်တဲ့အိပ်မက်အတိုင်းတကယ်ဖြစ်လာနိုင်မှု ရှိ၊ မရှိပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိုယ်ကတော့ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းကိုဘယ်လောက်ထိယုံကြည်သလဲ? မိမိရဲ့ရည်မှန်းချက်ဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့်ဟာပဲဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးမားမားတွေးခဲ့လို့ ဝါလုပ်နိုင်ပြီလား? ဆိုတဲ့နိုးနိုးစိတ်ဘယ်တော့မှမမွေးပါနဲ့။ ရဲရဲသာလုပ်ပါ။ သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒအတိုင်း တကယ်အကောင်အထည်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

★ ဘယ်အချက်က သင့်ရဲ့ ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာနဲ့ ကိုက်ညီနေပါသလဲ ?

(၁) ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာတွင် စိတ်ကျေနပ်မှုအပြည့်ရှိတယ်။

(၂) ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်ရာတွင် စိတ်ကျေနပ်မှုအနည်းငယ်သာရှိတယ်။

(၃) စိတ်ကျေနပ်မှုမရှိသည့်အပြင် ပျော်လင့်ချက်မဲ့သလောက်ပင်ဖြစ်နေတယ်။

(၄) လုံးဝစိတ်ကျေနပ်မှုမရှိပါ။ တိုးတက်မှုများများလိုချင်တယ်။

အထက်ပါမေးခွန်းများဟာ သင်ဘယ်လောက်ထိ "ငွေ" ဆာလောင်နေသလဲဆိုတာကို တိုင်းတာခြင်းဖြစ်တယ်။ ငွေဆာလျှ၊ ငွေများများလိုချင်သူဟာ ကိုယ်လိုသလောက်ငွေရဖို့ အလုပ်များများလုပ်ရမယ်။ မိမိရဲ့လက်ရှိဝင်ငွေကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်နေရင် ဘယ်လိုလုပ်တိုးတက်နိုင်ပါ့မလဲ။ များများလိုချင်ရင် မြင့်မြင့်ကြီးကြီးကြီးတွေးပါ။ လိုသလောက်ငွေရဖို့အတွက် လုပ်ငန်းတွေကိုအကောင်အထည်ဖော်နေရမှာပဲဖြစ်တယ်။

★ ချမ်းသာဖို့အတွက် တစ်နေ့ကို အချိန်ဘယ်လောက်ပေးပြီး အားထုတ်ပါသလဲ?

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

ချမ်းသာဖို့အတွက် အချိန်နာရီတိုင်းလောက်စွာပေးဆိုလိုတယ်။ ရည်မှန်းချက်မြင့်မြင့်ထားပြီး အကောင်အထည်ဖော်ဖို့၊ အချိန်တိုင်းနာရီတိုင်း တွေးတောကြံဆနေဖို့လိုပါတယ်။ အခက်အခဲကြုံလာရင် ရည်မှန်းချက်အတွက်ထားတဲ့အာရုံတွေပေါ်လာတတ်တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်မလာအောင် တစ်ရက်ကို နှစ်နာရီလောက်ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ကူးမျှော်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ပေးရမယ်။ မိမိရဲ့အောင်မြင်မှုကို မိမိကလွဲလို့ဘယ်သူကမှ ဂရုတစိုက်ပျိုးထောင်ပေးမှာမဟုတ်ကြောင်းကိုသတိရပါ။

★ အလုပ် -Training စတဲ့သင်တန်းများအတွက် ငွေဘယ်လောက်ကုန်ကျခံသလဲ ?

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

ငွေကြေးသုံးစွဲရာမှာ ဧနစ်တကျကိုင်တွယ်တတ်ဖို့အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေကြေးများစွာရင်းနှီးမြှုပ်နှံရတဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ နားလည်တတ်ကျွမ်းမှုမလုံလောက်ရင်တဲ့၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများအားလုံးတလျှင် (အလျှော်ပေါ်) မဖြစ်ပါ။ ထိုလုပ်ငန်းအလုပ်နှင့်သူများလုပ်နေတဲ့အလုပ်တွေကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ ဝီရိယနှင့်ငွေကြေးများများသုံးပါ။ လူကြီးလောကီစီးပွားရေးပညာမတတ်ခြင်းမှာလည်း တကယ့်ပြဿနာကြီးပင်ဖြစ်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် တအုပ်စာပေများများဖတ်ရမယ်၊ စီးပွားရေးပညာရပ်ဆိုင်ရာ သင်တန်းကျောင်းများကိုတက်ရောက်ရမယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီးများနှင့်အနီးကပ်နေထိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့တွေးနည်းတွေးဟန်၊ အလေ့အကျင့်၊ ထုံးစံများကိုတတ်သိနားလည်အောင်သင်ယူရမယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် အောင်မြင်သူတွေရဲ့စိတ်ထားကို မိတ္တူကူးပါ။

★ ပြဿနာကြီးကြီးမားမား ခက်ခက်ခဲခဲဖြစ်လျှင် ဘာလုပ်သလဲ ?

(၁) လျစ်လျူရှုပြီး မြန်မြန်ပြေးချောင်မိသလား .....?
(၂) မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေတွေကို ဆင်ခြေပေးမိသလား .....?
(၃) အခြားတစ်ယောက်ကို တာဝန်လွှဲပေးလိုက်မလား ..... ?
(၄) ကောင်းကောင်းအဖြေရှာမရမီအထိ ခေါင်းမှုအောင်စဉ်းစားနေမလား .....?

တကယ်တော့ ချမ်းသာတယ်ဆိုတာ ပြဿနာအခက်အခဲပေါင်းများစွာကို မဖြေရှင်းနိုင်ဘဲနဲ့တော့ တကယ် အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးငွေကြေးပိုင်ရှင်ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ ကမ္ဘာ့ကြီးကြီးတွေရဲ့ဇာတ်ကြောင်းတွေ လေ့လာမှုများရတဲ့အကြောင်း ထဲမှာ - သူများမဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့သူများဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း (၂%)ထဲသို့ရောက်ရန်မှာ အလွန်တရာခက်ခဲသောပြဿနာများကို ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးရာကြံတဲ့နည်းလမ်းတို့ဖြင့်ဖြေရှင်း ရန်ဖြစ်တယ်။

## ★ လက်ရှိအလုပ်အပေါ်မှာ ဘယ်လိုတွေးသလဲ ?

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

ဒီမေးခွန်းတွေကို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်မေးပါ။ ကိုယ်ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ် မပျော်ရွှင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရ ခြင်းဟာစိတ်ဆင်းရဲရတာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါပြီး၊ စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ရတဲ့အလုပ်ဆိုရင် အောင်မြင်မှုလမ်းစထဲကို ရောက်အောင်သွားနေတာနဲ့တူတယ်။ အချိန်များများပေးရမယ်။ စိန်ခေါ်မှုများစွာကိုဖြတ်ကျော်နိုင်ရမယ်။ အလုပ်ထဲတွင် ပျော်ရွှင်နေပါက ပြဿနာ၊ အခက်အခဲနှင့်သူများကို လွယ်ကူစွာဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရင်ရှိသလောက် တိုးတက်အောင်မြင်မှာဖြစ်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အလုပ်နဲ့ဘဝ တထပ်တည်းကျသွားပြီဆိုတာနဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ အခက်အခဲတွေရင်ဆိုင်ရမှာလည်းမကြောက်တော့ဘူး။ ဒါဟာစာမေးပွဲစစ်တာပါပဲ။ ဒီအရည်အချင်း စစ်စာမေးပွဲဖြေဆို ရတာကိုပဲ ပျော်စရာကောင်းတယ်။ အဓိပ္ပါယ်ရှိတယ်လို့ခံယူလာမိတော့တယ်။ ဘဝဆိုတာပြိုင်ပွဲထိုင်နေရတာမျှင်အရ ကောင်းပါတယ်။ ရန်ကန်လိုက်၊ စိတ်လှုပ်ရှားလိုက်၊ လဲသွားလိုက်၊ ပြန်ထလိုက်၊ ဝမ်းနည်းလိုက်၊ ဝမ်းသာလိုက်၊ ရှုံးနိမ့်လိုက်၊ အောင်မြင်လိုက်နဲ့ပဲ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုးမရိုးရအောင် ရသမျိုးစုံစိတ်ခံစားမှုရှိနေရတာကိုက "ဘဝ"ပဲ။ အဲဒီဘဝကို ကျေနပ်စွာလက်ခံရမယ်။ ကျေကျေနပ်နပ်နဲ့ဖြတ်သန်းသွားပါ။

## ★ အလုပ်ပြုတ်သွားရင်ဖြစ်ဖြစ်၊ ဝင်ငွေမရှိတော့ရင်ဖြစ်ဖြစ် ဘာလုပ်မလဲ ?

(၁) ဝိသားစုနှင့် သူငယ်ချင်းများထံ လှည့်နေပြီးပိုက်ဆံချေးတာမယ်။ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်ရင် ရမယ့်အာမခံငွေထုတ်မယ်။
(၂) ကျောင်းပြန်တက်ပြီး အရည်အချင်းမြှင့်မယ်။
(၃) အလုပ်သစ်ရှာမယ်။
(၄) ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီလေးထောင်မယ်။

★ သင့်စိတ်ကျေးဘာရှိသလဲ?

(၁) အရင်းသုံးဘာလုပ်သင့်သလဲ?

(၂) စိတ်ဆွေကောင်း၊ အပေါင်းအသင်းကောင်းဆိုတာ သင့်ထံကိုလာလိမ့်မယ်လို့သင်ထင်နေသလား?

(၃) ဘယ်သူ့ကိုမှ သင်မမျှော်လင့်ပါနှင့်။

(၄) သင့်မှာတော့ အသိုင်းအဝိုင်းဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်မသိဘူး။

တစ်နှစ်လျှင် ပရိသတ်ပေါင်း(၇၀၀၀၀)ကျော်ကို (၁၀)နှစ်တိုင်တိုင် အသိပညာရပ်များသင်ကြားပေးခဲ့ဘူးသော ကျွန်ုပ်သည်ပင်လျှင် တကယ့်အရေးတကယ့်ဘေးကျတဲ့အခါမှ အလေးကလူထံကကယ်ဆယ်ရေးအကူအညီတောင်းခံမှပြော၊ အနားမှာရှိတဲ့သူများပင် အကုန်လုံးကြက်ပျောက်ငှက်ပျောက် - ပျောက်သွားကြတယ်။ စည်းမြဲ့ပါ့မှာ အောင်မြင်နေတဲ့အချိန်တုန်းကတော့ ငါတို့ရဲ့ဆရာဆိုပြီး ဂုဏ်ယူပြောတတ်ကြတဲ့တပည့်တွေဟာ ဆရာကျရှုံးပြီလည်းဆိုရောအလုပ်အကိုင်ကိုပင်မပေးဘဲလျက်ထွက်ပြေးသွားကြတယ်။ မိတ်ဆွေစစ် မိတ်ဆွေမှန်ဆိုတာ တကယ့်ဘေး၊ တကယ့်အရေးကြုံမှ တကယ်အကူရောက်ပြီဆိုတဲ့ အချိန်အခါကျမှမြင်နိုင်တွေ့နိုင်သိနိုင်တာပါ။ အဲဒီလိုထွက်ခွာသွားလို့လဲ ဝမ်းနည်းစရာမရှိပါဘူး။ ကိုယ်ဘယ်အခြေအနေရောက်နေပြီလဲ၊ ကိုယ်ဘာဆက်လုပ်မလဲ၊ ဒေါင်းဒေါင်းဒေါင်းအောင်ပြီးပြီး သေချာပြန်စဥ်းစားပါ။ "အတ္တာဟိ၊ အတ္တနော၊ နာထော" ၊ " မိမိသည်သာကိုးကွယ်ရာ"ဆိုတဲ့အတိုင်း 'Martha Stewart' (မာသာစတီးဝတ်)တို့လို ရဲရဲစွာပြန်လာနိုင်ရန် မိမိကိုယ်ကိုအားကိုးရမည်သာ။ လောကမှာ ဒီလိုလုပ်နိုင်တဲ့ လူဟာအနည်းစုသာရှိတယ်။ ဘာအကြောင်းကြောင်းနဲ့မှ စိတ်ဓါတ်မကျပါနှင့်။ ကျတဲ့စိတ်ဓါတ်ပြန်ကောက်လိုက်ပါ။

★ မိမိ၏ စွမ်းအင်နှင့် အာရုံစူးစိုက်နိုင်မှုသည် ဘယ်အချက်နှင့်ကိုက်ညီသလဲ?။

(၁) တစ်နေ့လုံးအလုပ်လုပ်နိုင်ရန် လိုအပ်တဲ့စွမ်းအင်ရှိတယ်။

(၂) ခဏကြာ မြန်မြန်ဆန်ဆန်အလုပ်လုပ်ပြီးတာနှင့် လုပ်နိုင်စွမ်းကုန်သုံးကာတစ်နေ့လုံးနီးပါး အနားယူတော့တယ်။

(၃) (က) နာရီတိုတိုအလုပ်ချည်းမနားတမ်းလုပ်နိုင်တယ်။

(၄) နှစ်ခြိုက်တဲ့အလုပ်လုပ်နေသရွေ့ ဘယ်တော့မှမမောပန်းပါ။

သင်ဟာဘယ်အချက်နဲ့ကိုက်ညီပါသလဲ? တကယ်ဆိုရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအင်ဟာ ထင်ထားတာထက်ပိုရှိပါတယ်။ လူအတော်များများဟာ (၅၀%)လောက်ကိုသာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အသုံးပြုသွားကြတယ်။ ဒီထက်မကလုပ်မယ်ဆိုပါက ပိုပြီးလုပ်နိုင်ပါတယ်။ အရေးကြုံလာတဲ့အခါမှာနင်ချင်တွေကို အစွမ်းကုန်အားထုတ်ဖော်ထုတ်တဲ့ အနည်းငယ်မျှဝီရိယသုံးရုံနဲ့ အောင်မြင်သွားတာများပါတယ်။ "အနှာအဓိပတိ၊ ဝီရိယအဓိပတိ" ဆိုတဲ့အတိုင်း စိတ်ဓာတ်အားနဲ့ ဝီရိယကောင်းမယ်ဆိုရင် လိုရာကိုရှိပြီးမြောက်သွားတော့တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ဆရာတစ်ယောက်ပြောချင်တာကတော့ အသိအမှတ်ပြုကြပါပြီ။ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့အဓိကလျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ လုပ်ကိုင်တဲ့စွမ်းအားမြင့်မားပြီးပြီးအောင်လုပ်တတ်တဲ့မြင်းမြတ်တဲ့စိတ်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။

### ★ မင်းမလုပ်နိုင်ပါဘူး'လို့အပြောခံရလျှင် ဘယ်လိုတုန့်ပြန်မလဲ ?

(၁) လက်လျှော့လိုက်ပြီးစိတ်ပျက်ဝမ်းနည်းမိတယ်။

(၂) ဒေါသထိန်းလို့မရအောင်ကိုထွက်တယ်။

(၃) နောက်တစ်ခေါက်ကြိုးစားပါတယ်။

(၄) စွမ်းအင်ပိုမိုရှိလာပြီး လိုချင်တာမရသရွေ့လက်မလျှော့တော့။

မင်းဟာဘယ်အုပ်စုမှာပါသလဲ? လူတွေက ဘာကြောင့်ကိုယ့်ကိုမဖြစ်နိုင်ဘူး၊ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ပြောသလဲဆိုတာ မင်းစဉ်းစား။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုမရှိတဲ့လူဟာ ဒီစကားသံတွေကြားတာနဲ့ဆင်ခြေပေးမယ်၊ ကန့်ကွက်မယ်၊ ရှောင်တိမ်းမယ်၊ ဒေါသထွက်မယ်ဆိုတာတွေဖြစ်လာတာပါပဲ။ ကိုယ်က တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့စကားတွေကို လျစ်လျူရှုလိုက်ပါ။ ငယ်စဉ်ကမိဘအသိုင်းအဝိုင်းက မလုပ်နဲ့ဆိုတာနဲ့ ရပ်လိုက်တတ်တဲ့အကျင့်ဟာ ယနေ့ခေတ်လူငယ်(၉၈%)လောက်မှာစွဲမြဲနေတတ်ကြတယ်။ မလုပ်နဲ့လို့ဆိုတဲ့အတိုင်း တကယ်မလုပ်ရင် ဘဝအတွက်တကယ်လွတ်မြောက်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးကိုမရရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ ကိုယ်က(၂%)မှာပါချင်ရင် တကယ်လုပ်ရမယ်။ စီးပွားရေးဆိုတာက အဖေတို့အမေတို့နဲ့လုပ်ရတာမဟုတ်ဘူး။ ဆရာတွေနဲ့လုပ်ရတာလည်းမဟုတ်ဘူး။ မင်းပတ်ဝန်းကျင်ရှိလူတွေဟာ မင်းကိုအမြဲသတိထားစောင့်ကြည့်ပြီး ကောင်းအောင်ပြောနေမှာမဟုတ်ဘူး။ အားလုံးဟာ ကိုယ့်အတွက် ကိုယ်လုပ်နေကြတာချည်းပဲ။ သူမှားမလုပ်နဲ့ပြောတိုင်းရပ်မသွားပါနဲ့။ အဲဒီ "မလုပ်နဲ့" ဆိုတာကို "လုပ်နိုင်သူ" အဖြစ်ရောက်အောင်ပြောင်းလဲနိုင်ပါစေ။ ဒါကြောင့် **"တကယ်ဖြစ်ချင်ရင်၊ တကယ်ဖြစ်အောင်လုပ်၊ နည်းလမ်းရှာ၊ ဆင်ခြေမပေးနဲ့"။**

### ★ အောင်မြင်မှုရနေပြီဆိုလျှင် ဘာဆက်လုပ်မလဲ ?

(၁) ခဏအနားယူပြီးအပန်းဖြေခရီးထွက်မယ်။

(၂) ဦးတည်ချက်ပြောင်းမယ်။

(၃) အခြားအလုပ်တစ်ခုကိုပြောင်းလုပ်မယ်။

(၄) အောင်မြင်နေတဲ့အလုပ်ကိုပဲ ဒီထက်ပိုအောင်မြင်အောင်အာရုံစိုက်မယ်။

မင်းဘာကိုရွေးမလဲ? အမှန်ခြစ် ( ✔ ) ခြစ်လိုက်ပါ။

"ကိုယ်ကအောင်မြင်သွားပြီပဲ။ အနားယူလိုက်ဦးမှ"ဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး ယောင်လို့တောင်မတွေးပါနဲ့။ ယနေ့ပြုသမျှဟာ မနက်ဖြန်အကျိုးခံစားရတာချည်းဖြစ်တော့ ယနေ့အလုပ်မှာ စိတ်ပေါ့လျှော့ရင် မနက်ဖြန်အလုပ်မှာ အဆင်မပြေမှုများကြုံရပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်ပြီလူအနည်းငယ်ရှိတယ်ဆိုတဲ့စကားဟာ တကယ်မှန်တယ်။ အောင်မြင်မှုကိုလွယ်လွယ်နဲ့ရပြီး လုံလောက်တဲ့အရည်အချင်းသူတို့မှာရှိတယ်။ ဒါပေမယ့်အောင်မြင်ဖို့ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုပဲဖြစ်တယ်။ ရည်မှန်းချက်မြင့်မြင့်ထားပြီး ကြိုးကြိုးစားစားက မဖြစ်ဖြစ်အောင်လုပ်တတ်ကြသူတွေ ဖြစ်ကြတယ်။

**'Mozart'** နှင့် **'Shakespeare'** ကဲ့သို့ ပါရမီအစုံရှင်သန်ပြီး၊ အောင်မြင်သူများရှိပေမယ့် သိပ်များများစားစားမဟုတ်ပါဘူး။ နှစ်ပေါင်းများစွာကြိုးစားအားထုတ်ပြီး တစိုက်မတ်မတ် အာရုံစိုက်လေ့လာသူများသာအောင်မြင်မှုရှိကြပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့မှာ ကျောင်းသားအရွယ်ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်းတွေများစွာရှိတယ်။ အသက်တွေကြီး၊ အရွယ်တွေရောက်လာလို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်ဝင်ကြတဲ့အခါ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့သူမရှိသလောက်ရှားပါးတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ငယ်ငယ်တုန်းက ဆရာဝန်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လူ၊ ထိပ်တန်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လူ၊ ကမ္ဘာ့အားကစားချန်ပီယံဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ချင်းတွေကို ပြန်လည်တွေ့ဆုံကြတဲ့အခါ သူတို့ငယ်စဉ်ကစိတ်ကူးခဲ့ကြတဲ့အတိုင်းဖြစ်မလာကြဘဲ စပါးစက်ထောင်ပြီး စပါးကြိတ်နေတဲ့သူငယ်ချင်း၊ ဝပ်ရှော့လုပ်နေတဲ့သူငယ်ချင်း၊ ဆိုက်ကားနင်းနေတဲ့သူငယ်ချင်းအဖြစ် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်နေကြတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ သူတို့တွေကဘာ့ကြောင့် ကြီးကြီးမားမားတွေးပြီး ကြီးကြီးမားမားအောင်မြင်မှုမရခဲ့လည်းဆိုတာကို ကျွန်တော်တစ်ဦးချင်းစီကိုလိုက်လေ့လာကြည့်ပါတယ်။ အဖြေတွေ့ခဲ့ပြီ။ သူတို့တွေးခဲ့တဲ့အတိုင်း တကယ်လက်တွေ့မလုပ်ကြလို့ပါ။ သူတို့ဟာ လက်ရှိပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းကနေရုန်းထွက်နိုင်ကြဘူး။ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်အောင် ရည်မှန်းခဲ့တဲ့သူငယ်ချင်းက ကားဝပ်ရှော့ထောင်ထားတဲ့ သူ့ဦးလေးဆိုင်ကိုနေ့တိုင်းသွားလာခဲ့တယ်။ သူ့ဦးလေးရဲ့ တောက်တိုမယ်ရအလုပ်တွေကိုဝင်ကူရင်း လက်မလည်အောင်အလုပ်လုပ်နေရတဲ့ သူ့ဦးလေးရဲ့ဝင်ငွေကိုမြင်လာရာက ကားဝပ်ရှော့လုပ်ငန်းကို လုပ်ချင်စိတ်တွေတဖွားဖွားဖြစ်ရာကနေ သူ့ဦးလေးနည်းအတိုင်း ကားဝပ်ရှော့ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။

ကမ္ဘာ့အားကစားချန်ပီယံဖြစ်ချင်တဲ့ သူငယ်ချင်းကတော့လည်း သူ့အိမ်ရှေ့မှာ ဆိုက်ကားဂိတ်ရှိတယ်။ အပျင်းပြေအားအားရှိ ဆိုက်ကားသမားတွေနဲ့စကားပြော၊ ဆိုက်ကားပေါ်တက်ခဲ့တယ်။ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကိုမေးတယ်။ ခရီးသည်မရှိလို့ ဆိုက်ကားတွေအားနေရင် ဆိုက်ကားပေါ်တက်စီးပြီး တစ်ပတ်၊ နှစ်ပတ်အပျော်တမ်းနင်းကြည့်ရာက ဆိုက်ကားသမားဝင်ငွေဘက်ကို သဘောကျသွားတယ်။ နောက်ဆုံး တကယ့်ဆိုက်ကားသမားလုံးလုံးဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာကျော်အနုပညာရှင်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ချင်းကတော့လည်း ရပ်ကွက်ပွဲတွေအခမ်းအနားတွေမှာ တီးဝိုင်းနဲ့အတူသီချင်းတကော်လိုက်ဆိုဖြစ်ပါတယ်။ ရွာမှနေပြီး မြို့ကနေမြို့ကြီးများအထိ ဝါသနာပါတဲ့သီချင်းအဆိုတော်အလုပ်ကို လုပ်ဖို့ ရန်ကုန်မြို့ရဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ သီချင်းဆိုခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ သူဆိုတဲ့ဆိုင်ပိုင်ရှင်ဟာလောင်းကစားမှုနဲ့အဖမ်းခံရပြီးဆိုင်ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတယ်။ သီချင်းဆိုဝါသနာပါတဲ့သူငယ်ချင်းဟာ ရန်ကုန်မြို့မှာသူ့အတွက်အခွင့်အလမ်းတွေပြည့်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် စားသောက်ဆိုင်တွေလှည့်ဆိုရင်း KTV ဆိုင်တွေလည်းရောက်။ ထိုမှတဆင့် မိန်းမပျက်စာရင်းကို ရောက်မှန်းမသိရောက်သွားခဲ့တယ်။ တရေးသူနဲ့ ပြန်လည်တွေ့ဆုံပြီး တစ်လအကြာမှာပင် ရန်ကုန်ဆေးရုံကြီးမှာ AIDS ရောဂါဖြင့် ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပြီ။ နောက်သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကတော့ သူ့ဦးလေးက သစ်တောဌာနမှာမြို့နယ်ဦးစီးမှူးဖြစ်တယ်။ အိမ်ကလည်းရုံးဝင်းထဲမှာပဲရှိတယ်။ သူ့ဦးလေးရုံးသွားလို့ ပစ္စည်းတွေမနိုင်တဲ့အခါမှာ သူအမြဲလိုက်ကူရတယ်။ သူ့ဦးလေးရဲ့အထက်အရာရှိတွေက အလုပ်ကိစ္စရှိရင်လည်း သူ့ကိုခေါ်ပြီးခိုင်းတယ်။ သူငယ်ချင်းတွေအားလုံးထဲမှာ ဒီသူငယ်ချင်းက ကျောင်းမှာဆိုရင်ပိုက်ဆံအပေါ်ဆုံးဖြစ်တယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အရာရှိတွေက သူ့ကိုနိုင်ကောင်းတဲ့အတွက်ကြောင့်မှန်းအမြဲပေးတယ်။ လက်နက်တဲ့ ရက်ဆိုရင် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်လာရောက်တဲ့ငွေမျိုးလှူရတယ်။ ဝန်ထမ်းဘဝကိုလှူအားကျသွားတယ်။ နေ့ရာသီကျောင်းပိတ် တဲ့အခါအားနေတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျောင်းဖရိုက်ရအောင် လုပ်အားပေးဝင်လုပ်တယ်။ အရာရှိတွေအားလုံး ကနဦး တည်းက သူ့ကိုသဘောကျနေတာကြောင့် သူလိုချင်တဲ့အလုပ်ကိုပေးတယ်။ အလုပ်မှာလည်း သူပျော်မွေ့လာတယ်။ ကျောင်းစာကိုသိပ်မကြိုးစားချင်တော့ဘူး။ သူမှန်းခဲ့တဲ့ဆရာဝန်ကြီးဆိုတာကို မေ့ပျောက်သွားခဲ့ပြီး သူ(၁၀)တန်း အောင်တဲ့အခါမှာ အောင်မှတ်နည်းသာအောင်ခဲ့ပြီး ဗိုလ်ကြီးတစ်ဦးအတွက် နှုတ်ထမ်းလုပ်ရင်းနှင့် စာပေးစာယူဖြေဆိုပြီး သာမန်ဘွဲ့တစ်ခုတော့ရခဲ့တယ်။ စာရေးသူနဲ့ပြန်တွေ့တဲ့အချိန် အိမ်ထောင်ကျပြီး ကလေး(၅)ယောက်တောင်ရနေပြီ။ ကလေး (၅)ယောက် မိသားစုနဲ့ဝန်ထမ်းဘဝကိုတွေ့ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်မှာ ဘယ်လောက်ပဲကြီးမားတဲ့အိမ်မက်ရှိရှိပါစေ၊ ကြီးကြီးမားမားတွေးခဲ့ပေမယ့်လည်း ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းတွေရဲ့ ဆွဲယူညှို့ဝင်မှုကြောင့် ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ ဘာလဲဆိုတာမေ့ပျောက်သွားပြီး သူတို့ဆွဲဆောင်ရာကို ယစ်မူးပျော်ဝင်သွားမယ်ဆိုရင် နောက်ဆုံးထွက်လာတဲ့ရလဒ်က ဒီအတိုင်းပဲဖြစ်လာမယ်ဆိုတာကို တင်ပြရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

## အောင်မြင်ခြင်းသော့ချက်

အောင်မြင်သူတွေမှာတွေ့ရတဲ့ အရေးကြီးဆုံးအရည်အချင်းတစ်ခုကတော့ "ဇွဲကြီးခြင်း" ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင် မရောက်မချင်းလှုပ်ရှားတာပြောပြော အောင်မြင်မြင် ကျရှုံးရှုံး ဇွဲလုံ့လမလျှော့ပဲ ကိုယ်သွားချင် တဲ့ပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်သွားရမယ်။ ပန်းတိုင်မရောက်ခင်မှာ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးအထင်သေးခံရမယ်။ အငြင်းပယ်ခံရမယ်။ လှောင်ပြောင်ခံရမယ်။ ဆဲဆိုခံရမယ်။ ကိုယ်မလုပ်ချင်တာ၊ ကိုယ်ဝါသနာမပါတာကိုလည်း လုပ်နေရမယ်။ ဒါတွေအားလုံးကို စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေးထားတဲ့အတိုင်း တကယ်ဖြစ်ချင်လျှင် ကြံကြံခံမြှရှင်းရမယ်။ သွားသလောက်မရောက်လို့ကြန့်ကြာနေရင်လည်း သည်းခံစောင့်ဆိုင်းရမယ်။ ဒါတွေဟာ စမ်းသပ်မှုလိုင်းပဲလား - - - ကြိုက်သလိုခေါ်လို့ရပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့သွားရာလမ်းမှာ ဒီထက်ခက်ခဲပင်ပန်း ခြင်းရဲ့တဲ့ရင်နာစရာကောင်းတဲ့စွပ်စွဲသံမှုတွေများစွာရှိခဲ့ကြတယ်။ အောင်မြင်ဖို့ကမလွယ်ခဲ့ပါဘူး။ လောကစကားရေး တွေကိုစွပ်သန်းဖို့ကအခက် သုံးဖြစ်နေပါတယ်။ "တး" ကောင်းတစ်လက်ရချင်ရင် တူနာနာထုဆိုတဲ့ အတိုင်း၊ "ဆန်" ကောင်းကောင်းစားချင်ရင် ဆန်ရင်းနာနာဖွတ်ဆိုတဲ့အတိုင်း၊ အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်သွားနေတဲ့သင့်ကိုလည်း [illegible]တရားတွေက ရင်ကျက်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ထုထောင်းလျှော်ဖွပ်နေမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ကို လဲကျစေတဲ့ရန်သူတွေ၊ ယှဉ်ပြိုင်သူတွေ၊ မနာလိုသူတွေဟာ နောက်တစ်ကြိမ်ပြန်ထဖို့အတွက် တွန်းအားပေးသကဲ့ သို့စိတ်မှာစွဲမှတ်ယူရမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲကိုမရှောင်ဘဲ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့လူမျိုးသာလျှင် စမ်းသပ်မှုကိုအောင်မြင်နိုင် ခဲ့တဲ့စံလူကြီးနဲ့တူတယ်။ လူတိုင်းရဲ့ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှာ အလွန်အင်မတန်မှကြီးမားလှစွာသော စိတ်တန်ခိုးစွမ်းအား၊ သတ္တိ တွေရှိတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုနဲ့အသုံးချတတ်ရန်သာလိုတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုနှင့်ပင်ကိုယ်စွမ်းရည် [illegible] အရည်အချင်း၊ မိမိစိတ်စွမ်းအားတွေကို အသုံးမချနိုင်ရင်တော့ မိမိဟာဘယ်တော့မှ ထိပ်တန်းရောက်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

လူလောကကြီးဟာ ကြည့်လိုက်ရင်တော့ ဘာအန္တရာယ်မှမရှိသလိုမျိုးထင်ရပြီး၊ အပြင်ပန်းမှာ မျက်နှာချိုသာသလောက် စိတ်ထဲမှာမကောင်းကြံစည်သူတွေ အလွန်များလှတယ်။ လူဆိုတာ မိမိကိုယ်ကိုကာကွယ်တတ်ရမယ်။ ခက်တာက ကိုယ့်ရဲ့မိဘတွေကလည်းဘယ်လို ကာကွယ်ရမယ်ဆိုတာကို စနစ်တကျသင်ပြမပေးတတ်ကြပါဘူး။ စာရေးသူရဲ့မိဘလည်းဒီအတိုင်းပဲ။ တခြားသူတွေရဲ့ မိဘတွေလည်းဒီတိုင်းပဲနေမှာပါ။ ကျွန်မတို့အားလုံးဟာ (၂%) သောလူတွေထဲမှာ ပါဝင်ချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် နည်းလမ်းရှာရတော့မယ်။

၁။ စာအုပ်ကောင်းကောင်းတွေဖတ်ရမယ်။
၂။ အောင်မြင်ရေးသင်တန်းကောင်းတွေတက်ရမယ်။
၃။ တကယ်အောင်မြင်သူတွေနဲ့ အနီးကပ်ဆုံးနေနိုင်သူဖြစ်အောင် သင်ယူနိုင်အောင် ကြိုးစားကြရမှာပဲဖြစ်တယ်။

နောက်ပြီး ရန်သူဆိုတာကလဲ ဝေးဝေးလံလံရှာစရာမလိုပါဘူး။ အနီးအနားမှာပဲရှိပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ အလုပ်ဌာနမှာ အတော်ဆုံးလူမှုစက်ကိုနင်းတာရမယ်။ ဒါပေမယ့်အဲဒီလူတွေကိုတယ်တော့မှ မယုံလေနှင့်၊ ကိုယ့်အနီးအနား မှာရှိတဲ့လူတွေဟာ အနီးကပ်ဆုံးအကျိုးကျေးဇူးပြုနိုင်သလို အနီးကပ်ဆုံးလည်း ဒုက္ခပေးနိုင်တယ်။ အဲဒီလူတွေကို မထေမဲ့မြင်မပြုမိပါစေနဲ့၊ လူတိုင်းမှာ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ထူးချွန်သာလွန်တဲ့ ပညာရပ်တစ်ခုစီတော့ရှိကြတယ်။ အဲဒီအချက်ကို ရအောင်နှိုက်ယူနိုင်ရင်တော့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေထားတဲ့ရည်မှန်းချက်ကိုရဖို့ ဘယ်သူနဲ့မဆို ပေါင်းသင်းတတ်ရမယ်။ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ကောင်းကွက်၊ အားသာချက်သူ့မှာတော့ရှိသလဲ အဲဒီအချက်ကိုရအောင်နှိုက်ယူနိုင်ရမယ်။ မလုပ်နိုင်၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုတဲ့စကားကို အတတ်နိုင်ဆုံးဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့နေရာတစ်နေရာကိုရောက်ဖို့ရန်အတွက် စိန်ခေါ်မှုပေါင်းစုံကို လက်ခံရင်ဆိုင်ကြရလေ့ရှိတယ်။ ကိုယ်ကအကြီးကြီးတွေထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာနိုင်ဖို့အတွက် ဇွဲ လုံ့လ ဝီရိယဖြင့်အခက်အခဲတွေကိုကျော်ဖြတ်ရမယ်။ စီးပွားရေးလောကထဲကိုဝင်လာခဲ့တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ပေါက်စ မိမိတို့အဖို့ အရေးကြီးဆုံးအချက်ဟာ လုံးဝလုံးဝစွဲမလျှော့ပါနဲ့။ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲဆိုတာ ကိုသိရမယ်။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေရဲ့ဘဝလမ်းကြောင်းကြမ်းတမ်းပါတယ်။ အကောင်ကြီးလေရန်သူများလေဆိုတဲ့အတိုင်း အောင်မြင်လိုရင် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါလည်းရှိတယ်။ မိမိရဲ့ဦးတည်ချက်ပန်းတိုင်ဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးအရေးအတွက် အောင်မြင်သူတို့ရဲ့ (၂%) တရင်းဝင်အောင်သွားနေတယ်ဆိုတာကို သင်ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနဲ့။

## အဓိကသော့ချက်များ

၁။ အကြီးကြီးတွေးပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ဟာ သင်တွေးတဲ့အတိုင်းပဲအကောင် အထည်ပေါ်မှာဖြစ်လို့ပါပဲ။
၂။ ငွေများများလိုချင်ရင် ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပါ။
၃။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းပြီး အလုပ်မှအလုပ်ဖြစ်နေပါစေ၊ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပြီး အောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။
၄။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ရည်မှန်းချက်ကိုအာရုံစိုက်ထားပြီး အကောင်အထည်ဖော်ပါ။

၅။ ပေးသူတွေများများရှာဖွေပါ။ ကိုယ်ဘာတွေလုပ်နေသလဲ ဘယ်လမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်နေသလဲဆိုတာကို သေချာသိပါစေ။
၆။ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းအားမြင့်တဲ့ဖြေရှင်းနည်းမျိုးနဲ့ ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ်ဂုဏ်ယူပါ။
၇။ အလုပ်အပေါ် စိတ်ဓါတ်မြင့်မြင့်ထန်ထန်ထားပါ။
၈။ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ မရှိပါစေနဲ့။
၉။ မိမိရဲ့သတ္တိနှင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ယုံကြည်ပါ။
၁၀။ ဝန်ထမ်းကောင်းကောင်းခန့်ထားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံကြည်ပါနဲ့။
၁၁။ မိမိအပေါ် မကောင်းကြံစည်သူများကို လွှတ်မထားဘဲ ငြိမ်ခံမနေဘဲ နှစ်ဆပြန်တုန့်ပြန်ပါ။
၁၂။ ဘယ်လောက်ပဲအဆင်မပြေမှု လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေပါစေ ခံရပ်ခံမှုမနေပါနဲ့။ အမြဲစောင့်ကြည့်အာရုံစိုက်ထားပါ။ ဘာကိုမှလျှော့မတွက်နဲ့။
၁၃။ ငွေပေါင်းနှံချင်း ပိုင်ဆိုင်မှုကိုမထိခိုက်ဖို့၊ လုပ်ငန်းခွဲခြင်းမဖြစ်စေရန် ကာကွယ်ထားပါ။

## စိတ်ဓါတ်မြင့်မြင့်ခြင်း

ဘဝမှာ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်တာလဲ။ ကိုယ်ဘာလုပ်သင့်သလဲ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာကိုလုပ်ရမှာပဲမဟုတ်လား။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ကို စိတ်ပါဝင်စားပြီး ချစ်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ဖြစ်ရမယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝပါ။ ဘဝနဲ့အလုပ်တစ်ထပ်တည်းကျလျှင် အလုပ်လို့မမြင်တော့ဘူး။ ပျော်ရွှင်စရာလို့မြင်လာတယ်။ ပိုက်ဆံ(ငွေ) အတွက်အလုပ်လုပ်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ လုပ်ချင်လို့ကိုလုပ်ရတာဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အနုပညာကာယ်အကောင်အထည်ဖော်နိုင်တဲ့အလုပ်မျိုးကိုလုပ်နေခြင်းဟာ အသက်ရှည်သောတစ်မျိုးပင်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး မိမိတို့လုပ်နေတဲ့အလုပ်ပေါ်မှာ စိတ်ဓါတ်မြင့်မြင့်မားမားဖြင့် အာရုံနှစ်လိုက်တဲ့အခါ "You are money မင်းဟာငွေ" ဖြစ်လာတယ်။ ဝင်ငွေစီးကြောင်းဟာ အဆက်မပြတ်စီးဆင်းလာမှာဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်က စာရေးတဲ့အလုပ်ကိုဝါသနာပါတယ်။ စာရေးပေးတဲ့အလုပ်ကိုဝါသနာပါတယ်။ ဘယ်လောက်ဝါသနာမြင့်မြင့်သလဲဆိုလျှင် အိပ်ပျော်နေရင်းနဲ့ အိပ်မက်ထဲမှာစာရေးနေတယ်။ စာရေးပေးနေတယ်။ အိပ်မက်ပြီးဆုံးသွားလို့ အိပ်ယာကနိုးလျှင် ချက်ချင်းစာထရေးတတ်တယ်။ ပေါ်ကြားနေခဲ့တဲ့အခင်းအပြင်တွေကိုစာကြီးမှတ်ရလိုက်တယ်။ သာမန်လူတစ်ယောက် အမြင်မှာဆိုလျှင်တော့ အိပ်မက်လို့ပဲပြောမှာပါ။ အိပ်မက်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်နေ့တာအတွက် ဘာလုပ်လုပ်မလန်းဆန်းနိုင်ပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်ုပ်ကတော့ အိပ်မက်တယ်လို့မခံယူ။ ပျော်ရွှင်စရာဘဝတစ်ခုရထားတယ်လို့ခံယူထားတယ်။ ရေးတဲ့စာအုပ်မှာလည်း စိတ်ကူးစိတ်သန်းကောင်းတွေ ပိုထွက်လာတယ်။ စာအုပ်ဟာပိုပြီးတန်ဘိုးတက်လာတယ်လို့ခံယူမိတယ်။ တစ်ခါတရံဆိုလျှင် ထမင်းစားရင်း ရေချိုးရင်း၊ စကားပြောရင်းနှင့်ပင် အတွေးသစ်စိတ်ကူးသစ်တွေရလာတာမျိုးဖြစ်တယ်။ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်၊ စာတစ်အုပ်ရေးတော့မယ်ဆိုရင် ဖျက်ခနဲပေါ်လို့မှတ်စုမှ ရထားတဲ့မှတ်စုတွေကို သင့်တော်တဲ့နေရာ လည်တည့်ခြင်းဖြင့် ရသကောင်းစာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ကျွန်မတို့ဟာ ပိုက်ဆံလိုချင်လို့ ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရင် စိတ်ကိုပင်ပန်းစေပြီး တက်ကြွမှုလန်းဆန်းမှု မရှိနောက်ဆုံးတာဝတာအဆိပ်သင့်သလိုမျိုးဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်တိုင်အလုပ်ကိုဝါသနာပါသလဲ စိတ်ဓါတ်ပြင်းပြ သလဲဆိုတာကိုသိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေဘယ်လိုရှာမလဲဆိုတာတွေမဲ့အစား ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကိုယ့်တာနဲ့ တစ်ထပ်တည်းကျတဲ့၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးလည်းရရှိနိုင်မယ့်လမ်းကြောင်းကိုပဲ အဓိကစဉ်းစားရမယ်။ အလုပ်ဆိုတာကတော့ နေရာတိုင်းမှာရှိတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားလျှင်ငွေရတယ်။ ပျော်ရွှင်မှုကတော့ ရှာဖွေရမယ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ဟာ လူအများအတွက် အကျိုးဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတာပါမှတည်ပြီး ငွေဆိုတာနောက်ကလိုက်လာ တာပါပဲ။ သင့်ရဲ့ မိဘကပေးလိုက်တဲ့အမွေ၊ ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်မှုတွေဟာ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် အောင်မြင်မှုနည်းလမ်းမဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်သူတွေရဲ့တွေးပုံတွေးနည်းလုပ်နည်း လုပ်ဟန်တွေကသာ တကယ့်ချမ်းသာရေး နည်းလမ်းအစစ်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ငွေမှငွေဖြစ်နေတဲ့သူတွေကိုရှာပါ။ ထိုလူတွေအတွက် ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာကြည့်ပါ။ သူတို့ဘာကိုစိတ်ဝင်စားသလဲဆိုတာကိုတွေ့အောင်ရှာပါ။ သိအောင်လုပ်ပါ။ သူတို့နဲ့ ပူးပေါင်းခြင်းအားဖြင့် တွေးနည်းတွေးဟန်တွေ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကိုရရှိလာမှာဖြစ်တယ်။ လက်ရှိလူတို့က အောင်မြင်နေတဲ့လူတွေဖြစ်တယ်ဆိုတာ သင်မမေ့ပါနဲ့။ အောင်မြင်သူနဲ့ပေါင်းမှ အောင်မြင်မှုနဲ့နီးလာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အလုပ်တွဲလုပ်သင့်သူကိုရှာပါ။ တွေ့လျှင်မှတ်ထားပါ။ လူတိုင်းကိုချက်ချင်းမယုံပါနဲ့။ သူလာခဲ့တဲ့ နောက်ကြောင်းကိုတွေ့အောင်သာရှာပါ။ ဗဟုသုတအတွေ့အကြုံ စုစည်းမှုမရှိလျှင်လည်း အလိမ်ခံရမှာဖြစ်တယ်။ သူ့ဘာကြောင့် ဒီအခြေအနေကိုရောက်လာသလဲ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ကောင်းကွက်အားသာချက်ကို သင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူနဲ့ပေါင်းခြင်းဟာ ငွေမရရင်တောင်မှ တန်ဖိုးရှိတဲ့အတွေ့အကြုံတွေကိုရရှိစေပါတယ်။

## စိတ်ကူးမယဉ်ပါနဲ့။ ယုံကြည်မှုနှင့်လက်တွေ့လုပ်ပါ။

စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းဟာ စိတ်ဓါတ်တကယ်ပြင်းထန်မှုမရှိဘူးဆိုလျှင် လက်တွေ့ကျတဲ့အပိုင်းကို ရောက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်မြင့်ပြီး ဦးနှောက်ပြေးသူများဟာ စိတ်ဓါတ်ပြင်းထန်မှုမရှိဘူးဆိုရင်တော့ ထိုသူ တွေရဲ့စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်တွေဟာ အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာမဟုတ်ဘဲ လေထဲမှာပျောက်ကွယ်သွားမှာဖြစ်တယ်။ ကြီးကြီးတွေးပေးမယ့် ကြီးကြီးအကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါလားဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။ မိမိရောက်ရှိနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် အသက်အရွယ် ခံစားချက် ရည်မှန်းချက်တွေကိုပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့် အသက်အရွယ် ကြောင့်ဆိုပြီး လိုချင်တဲ့တာဝန်တိုင်းကို လက်လျှော့လိုက်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ဘာကိုသူတစ်ပါးက ရှေ့ရှ[illegible]လို့ လျှော့ကျလုပ်ရတာမျိုး၊ ပတ်ဝန်းကျင်အလိုင်းအခိုင်းကြောင့် လျှော့ကျလုပ်ရတာမျိုးတွေလည်းမဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဒါမျိုးတွေဟာ အသက်ရှင်လျက်နဲ့ဘဝသေနေတာနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်အေးချမ်းပြတဲ့တာနဲ့တစ်ထပ် တည်းကျတဲ့အလုပ်မျိုးကိုသာလျှင် ရွေးချယ်ပြီးလုပ်ပါ။ ဒီလိုလုပ်တဲ့အခါ ပတ်ဝန်းကျင်မိဘအများရဲ့ အတိုက်အခံနည်းကြုံရနိုင်ပါမှာဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်သူ တိုင်းတွင် မိဘအကိုယ်စီရှိကြတယ်။ ဘယ်လိုမိဘမျိုးကလာမှ ကိုယ်ပျော်ရွှင်တဲ့တာ၊ ပျော်ရွှင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ခြင်း ဟာအားသာချက်ဖြစ်စေပါတယ်။

ပြဿနာဖြစ်တဲ့အကြောင်းကိုလိုက်မရှာပဲ၊ ဖြေရှင်းပုံဖြေရှင်းနည်းကိုသာ တိုက်ရိုက်မျက်ရှာဖွေသင့်တယ်။ အလုပ်သမားပြဿနာပေါ်ခြင်း၊ ငွေကြေးအခက်အခဲပေါ်ခြင်း၊ ဘဏ်များနဲ့ပြဿနာတက်ခြင်းစတာတွေကို အချိန်ကုန်ခံ စဉ်းစားမနေဘဲ ဘယ်လိုဖြေရှင်းရမလဲဆိုတာကိုသာ အာရုံစိုက်သင့်ရမယ်။ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမဆို ပြဿနာရှိတတ်တယ်။ စိတ်ပိုင်းမှာအရှုံးမပေးနေလျှင် ပိုမိုကောင်းတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်နေတယ်လို့သာတွေးလိုက်ပါ။ စိတ်ဖိစီးမှု လျော့သွားပါလိမ့်မယ်။ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ အောင်မြင်တဲ့သူတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ဖိအားများရဲ့ဒဏ်၊ စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ်ကိုကြံ့ကြံ့ခံပြီး ပြဿနာများကိုဖြေရှင်းနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာရှိတဲ့လုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ အခြေအနေကောင်းတုန်းတွင် ကောင်းကောင်းစီမံနိုင်သော်လည်း ဆိုးလာတာနဲ့တပြိုင်နက် ဖိအားများရဲ့ဒဏ်ကိုမခံနိုင်ဖြစ်ပြီး ဆောက်တည်ရာမရဖြစ်တတ်တယ်။ အဲဒီ လိုဖြစ်ပြီးနောက်မှာ စီးပွားရေးလောကထဲမှ အပြီးအပိုင်ထွက်သွားကြတယ်။ အကြွေးသိမ်း၊ ဒေဝါလီခံအဖြစ်ကိုရောက်ရှိသွားကြတယ်။ ဒီလိုအချိန်အခါမျိုးရောက်ပြီဆိုလျှင် မိမိစိတ်ကိုတည်ငြိမ်အောင်ထားပါ။ လူတိုင်းမှာ ဆိုးတဲ့အချိန်ရှိသလို ကောင်းတဲ့အချိန်ဆိုတာလည်းရှိပါတယ်။ မှန်တိုင်းဟာအမြဲတမ်းတော့ တိုက်မနေနိုင်ပါဘူး။ လေငြိမ်တဲ့နေ့တော့ရှိဦးမှာပါ။ အမြဲတမ်းမိုးမှောင်ကျပြီးမနေပါဘူး။ လသာတဲ့နေ့တော့ရှိဦးမှာပါ။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ရပ်တွေ မှားယွင်းသွားလို့ရှုံးနိမ့်သွားတာလဲဆိုတာ မြန်မြန်ဆန်းစစ်လိုက်ပါ။ အမှားရှိရင်အမှန်ကဘာလဲဆိုတာ ပြန်စဉ်းစားလိုက်ပါ။ အမှားကိုပြင်မှအမှန်ကိုမြင်နိုင်မှာပါ။ တစ်ခါတရံမှာအမှားများကိုမဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ကိစ္စမျိုး ပြဿနာများကို မရှင်းလင်းနိုင်တဲ့ အချိန်မျိုးမှာ စိတ်ဓါတ်ကျတဲ့အခါမျိုးဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အမှားတိုင်းမှာ အမှန်ရှိတယ်ဆိုတာသင်ခန်းစာယူပါ။ သူများရဲ့အမှားများထဲမှ သင်ခန်းစာယူခြင်းထက် မိမိအမှားကိုပြန်လည် သင်ခန်းစာယူခြင်းကပိုပြီးထွယ်ကူပါတယ်။ မိမိအမှားများကိုပြန်လည်သင်ခန်းစာယူခြင်းဖြင့် ရှေ့ဆက်လုပ်ဆောင်ရမယ့်လုပ်ငန်းကိစ္စအဝဝမှာ ပိုမိုပြီးအသုံးကျနိုင်ပါတယ်။

## ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့်။

ဘယ်နယ်ပယ်မှာမဆို အောင်မြင်ချင်လျှင် လက်မလျှော့ပါနှင့်။ တကယ်ဝါသနာပါခဲ့လို့ရွေးချယ်တဲ့ အလုပ်ဖြစ်လျှင် အဲဒီအလုပ်ကိုစွန့်လွှတ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လိုမှထမ်းမကြိုးစားနိုင်တော့ဘဲ လက်လျှော့လိုက်ချင်သည့် အချိန်မျိုးလည်းရှိကောင်းရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့အချိန်မျိုးဖြစ်တယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီအချိန်မျိုးဟာ ကိုယ်ဘယ်အခြေအနေရောက်ပြီး ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို ကောင်းကောင်းသိနိုင်တဲ့အချိန်ဖြစ်လို့ပါ။ တစ်နည်းပြောရလျှင် အောင်မြင်မှုနီးကပ်တဲ့အချိန်မျိုးဖြစ်တယ်။ စိတ်ရှည်ရမှာဖြစ်သလို သည်းခံနည်းလည်းခံတတ်ရမယ်။ အစဉ်တစိုက်လုပ်ဆောင်ရမယ်။ ခံနိုင်ရည်ကြံ့ခိုင်တွေးတတ်ရမယ်။ ဒါပေမယ့် ယုတ္တိတော့ ကျဘို့လိုပါ။ အခက်အခဲတွေကို အခက်အခဲလို့မမြင်ပဲ စိန်ခေါ်မှုလို့မြင်ကြည့်ပါ။ ယင်းစိန်ခေါ်မှုများကို ဖြတ်ကျော်နိုင်တဲ့ ရှုထောင့်များပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ မည်သူ့ကိုမှ ခံနေပါစေ၊ ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ရှိပြီး ဘယ်တော့မှလက်မလျှော့ပါနှင့်။ စိတ်သာအဓိကဖြစ်တယ်။ စာရေးသူအတွက်ကောင်းတဲ့ယုံကြည်မှုများစွာရှိတယ်၊ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာလက်လျှော့တာကြောင့် မအောင်မြင်ခဲ့ကြဘူး။ ကျန်သူယုံကြည်ချက်တွေအနက် အကောင်းဆုံးတဲ့ယုံကြည်ချက်လည်းရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လက်လျှော့ မလျှော့တတ်တဲ့အကျင့်နဲ့ ဇွဲကြောင့် ရှုံးနိမ့်သောဖြစ်ရပ်များအလျော့အပေါ်ကအများလည်းရှိတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်အောင် နိုင်အောင် ကြိုးစားရင်းအောင်နေကြရမယ်။

* ဒေါက်သန်းတော်ညွှန့်

တနေ့ညနေ့ပြောနေကျ စကားအတိုင်းပြောရမယ်ဆိုလျှင် လူတိုင်းဟာဘဝမှာအောင်မြင်လိုလျှင် ကံကောင်းဖို့လိုပါ။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ရန်သာလိုပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရမှုဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အတိုင်းဖြစ်လာဖို့ကတော့ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်အားထုတ်မှုရှိမှဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်လင့်နေသက်သက်ဖြင့်တော့ ဘာကိုမှရလိမ့်မှာမဟုတ်ဘူး။ တကယ်ကြိုးစားပြီး တကယ်အောင်မြင်လိုသူတွေရဲ့နေ့တိုင်းဟာ စွန့်စားခန်းများသာဖြစ်နေတယ်။ ဒီနေ့အလုပ်ရှိပြီးနောက်နေ့ အလုပ်ပြုတ်မယ်ဆိုတာမျိုးတွေလဲ အမြဲအသင့်ဖြစ်လျှက်ရှိတယ်။ ဘဝကံကြမ္မာဆိုတာပဏ္ဍုမှန်ကိုကျော်လိုက် တာနဲ့အနာဂါတ်ကိုယ်တာဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို မသိနိုင်ကြပါဘူး။ ဂျယ်ရဲ့ကံဇာတ်၊ ဝိဦးကာသ ကိုယ်လိုချင်တာကိုရောက်ရှိအောင်ဖွင့်နေနိုင်မှုဖြစ်တယ်။ ဘယ်တော့မှအရှုံးမပေးပါနဲ့။ အရှုံးပေးသူများအတွက်အခွင့်အရေးဟာ နောက်တစ်ကြိမ်မလာနိုင်တော့ပါဘူး။ လွယ်လွယ်နဲ့အလျှော့ပေးတတ်ကြတဲ့သူတွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုမရှိတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ လူတွေအများစုကတော့ လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ခြင်း၊ မအောင်မြင်ခြင်းဆိုတာမိဘမျိုးရိုးကြောင့်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ပြောကြတယ်။ စိတ်ပညာရှင်တွေရဲ့အဆိုအရ ကလေးတွေရဲ့အမူအကျင့်ပိုင်းဟာ မိဘတွေရဲ့ငယ်ရွယ်စဉ်ကမျိုးထောင်ပုံ၊ သင်ကြားမှုများနဲ့တကယ်ပဲ ပတ်သက်ဆက်နွယ်နေပါတယ်။

မိဘဆိုတာမွေးကတည်းက ကိုယ့်သားသမီးကို သိန္တီတင်ပေးရမယ်။ ငါ့သားသမီးက တော်တယ် လှတယ်၊ တော်တယ်၊ ထက်မြက်တယ်၊ ထူးချွန်တယ်စသဖြင့် ချီးကျူးပေးရမယ်။ တချို့မိဘတွေဆိုရင် ကိုယ့်သားသမီးတော်တဲ့အကြောင်း ချီးမွမ်းစရာကြုံးသော်လည်းပဲ မချီးမွမ်းတဲ့အပြင်အပြစ်တင်ပြောလိုက်ကြသေးတယ်။ သားသမီးဆိုတာ တစ်ချိန်ကျရင် မိဘနေရာကိုရောက်လာကြမဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ ယခု လက်ရှိကိုယ့်ရဲ့မိဘနေရာမှာ ဇိမ်ခံမှုဆည်းစုံဖြင့်အဆင့်အတန်းရှိရှိနေထိုင်ရခြင်းဟာ မိဘများကိုယ်တိုင် ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက ကြိုးစားလာခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ယခုလိုနေရခြင်းဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုပြောပြရမယ်။ ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက အသက်မပြတ်ကြိုးစားခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ထူးခြွန်ရရှိနေထိုင်နိုင်တာပါ။ ဒါကြောင့် သားတို့သမီးတို့ကလည်း ကိုယ်တိုင်မိဘဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ ကိုယ့်သားသမီးလေးတွေကို ဒီလိုမျိုးလူတန်းစေ့နေနိုင်အောင် ယခုကတည်းကကြိုးစားကြရမယ်စသဖြင့် သင်ပြပေးရတယ်။ တချို့မိဘတွေကျတော့ကိုယ့်သားသမီးကို ကျောင်းပညာရေးကလွဲလို့ဘာကိုမှမလုပ်ခိုင်းဘူး။ ကလေးတွေကလုပ်ချင်တဲ့အမှု ဒိုလုပ်လိုက်ရင်လည်း နင်မလုပ်တတ်ဘူး၊ နင်မသွားတတ်ဘူး၊ နင်ဘယ်နေရာမှအသုံးမတည့်ဘူးဆိုပြီး ကိုယ့်သားသမီးကိုလူရှေ့သူရှေ့မထွက်ရဲအောင်ဆွဲချထားကြတယ်။ အဲဒီကလေးဟာ ဘယ်လောက်ပင်အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အသိုင်းအဝိုင်းမှာရှိနေစေကာမူ လွယ်လွယ်နှင့်အလျှော့ပေး အရှုံးခံလိုက်တဲ့အကျင့်စိတ်၊ အမူ[illegible]၊ အကျင့်ဆိုးတစ်ခုပါသွားပါတော့တယ်။ မိဘကိုလည်းမလေးမစားနှင့် ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းပြောတတ်လာတယ်။ မိဘရဲ့တိုက်မြှောက်မှုထောက်ပံ့ပေးခဲ့တဲ့ သားသမီးတွေကျတော့သားသမီးတွေက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိလာတယ်။ မိဘကိုရိုသေလေးစားတတ်တယ်။ အတတ်ပညာသင်ပေးတဲ့မိဘကိုကျေးဇူးတင်တယ်။ သူတို့မှာအလျှော့ပေး အရှုံးပေးလိုတဲ့စိတ်ဓါတ်မရှိပဲ ဘဝကိုအကောင်းဆုံးဘယ်လိုတည်ဆောက်ရမလဲဆိုတာကိုပဲတွေးတောကြံစည် စဉ်းစားနေတယ်။

လူငယ်တွေရဲ့ သဘာဝဟာ တက်ကြွပျော်ရွှင်လန်းဆန်းနေတဲ့အချိန်မှာ မိဘတွေရဲ့ စိတ်ဓါတ်ခွန်အား ထွန်းအားဟာ အရေးကြီးဆုံးအချိန်ဖြစ်တယ်။ အရည်အသွေးကောင်းတဲ့သားသမီးတွေဖြစ်လာဖို့အတွက် မိဘတွေရဲ့ ခွန်အား ခွဲအားဟာအလွန်ပဲအရေးကြီးပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ အခက်အခဲတွေ ဖိနှိပ်မှုတွေ နဲ့ပြည့်နှက်နေပါတယ်။ ဒီဖိနှိပ်မှုတွေကိုရှေ့ရှင်းနိုင်အောင် ကိုယ့်သားသမီးကို မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိတဲ့သားသမီးတစ်ယောက်ဖြစ် အောင်ပုံကိုင်လမ်းညွှန်ပေးရမည်မှာ မိဘတိုင်းရဲ့ အဓိကတာဝန်ပဲဖြစ်တယ်။

## စိတ်ကူးအိပ်မက်များကို ခပ်သွက်သွက်အကောင်အထည်ဖော်ပါ။

ကြီးကြီးတွေးပါ။ ကြီးကြီးမတွေးဘဲ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး အလုပ်ကြီးကြီးတွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါ့မလဲ။ ကြီးကြီးတွေးပြီးရုံနဲ့မရသေးဘူး။ ဒီစိတ်ကူး အိပ်မက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့သတ္တိလည်းရှိရဦးမယ်။ ရည်မှန်းချက်ချပြီးထားကတည်းက ဘယ်နည်းလမ်းမျိုးနဲ့ဆို အမြန်ရောက်မလဲ ဘယ်လမ်းကြောင်းရွေးသင့်သလဲပေါ့ရွှေး စဉ်းစားထားသင့်တယ်။ အခွင့်အရေးရလာပြီဆိုလျှင် တုံ့နှေးတုံ့နှေးလုပ်မနေပါနှင့်။ ပေါက်ကျွင်းကျွင်းရလိမ့်မယ်။ အိပ်မက်များကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအချိန်သတ်မှတ်ပေးနေပါ။ ကိုယ်ဘယ်အလုပ်ကိုဝါသနာပါသလဲဆိုတာကို သိအောင်အရင်လုပ်ပါ။ သိသွားတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက်ချက်ချင်းပြီး အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နိုင်သလောက်မြန်မြန် အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ မြန်နိုင်သမျှမြန်မြန်လုပ်ပါ။ ဘယ်အချိန်အခါဆိုလျှင်ဖြင့် လုပ်သင့်တယ်၊ မလုပ်သင့်သေးဘူးစသဖြင့် အချိန်အခါတွေကိုစောင့်မနေပါနှင့်။ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့အလုပ်ကို ပြည့်စုံသည်အထိ ကျွမ်းကျင်တဲ့အထိလုပ်ရမယ်။ တခြားကသင်ပေးတာထက် အလုပ်ကသင်ပေးသွားတာကပိုပြည့်စုံ ကောင်းမွန်ကြောင်းသတိရပါ။ လိုအပ်တဲ့ဗဟုသုတနှင့် အချက်အလက်များရှိရမယ်။ ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့အလုပ် လည်းဖြစ်ရမယ်။ ဒီလိုဆိုရင် အချိန်အဟုန်မြင့်ပြီးသော အမြန်ဆုံးစတင်အကောင်အထည်ဖော်သင့်ပါတယ်။ ဒါတွေဟာ အောင်မြင်ချင်လျှင်ရှိရမယ့်အခြေခံအချက်တွေပဲဖြစ်တယ်။

## ရွေးချယ်မှုများ

ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်ကိုကောင်းကောင်းလုပ်ဖို့ဆိုတာ သိပ်လွယ်ကူလှတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်ဟာ ပျော်စရာမကောင်းဘူးဆိုတဲ့အသိဟာ အတော်များများရဲ့ခေါင်းထဲတွင်စွဲလျက်ရှိတယ်။ မိဘများနှင့်ဆရာများက ကျောင်းနေအရွယ်ကလေးများကို စာကြိုးစားစေချင်ကြတယ်။ ကျောင်းပြီးတဲ့အခါ ဘာလုပ်ရွေးချယ်ရန်ဘယ်လမ်း ကိုရွေးမလဲဆိုတဲ့အခါမှ ပြဿနာအနည်းငယ်ရှိလာတတ်တယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုတော့ လူငယ်များဟာ ကိုယ်ဘာဝါသနာ ပါသလဲဆိုတာကို သိခွင့်ရဖို့အချိန်လုံလုံလောက်လောက်မရခဲ့သလို အလုပ်ဟာပျော်စရာမကောင်းဘူးဆိုတဲ့အသိခေါင်း ထဲစွဲနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ခေတ်လူငယ်များဟာ မိဘကရွေးပေးတဲ့အလုပ်ကိုပဲလုပ်ကြတယ်။ လစာကောင်းပြီး ရာထူးမြင့်တဲ့ အလုပ်မျိုးကကျတယ်။ ငွေကြေးနှင့်ရာထူးအဆင့်အတန်းများဟာ လူငယ်တော်တော်များကို အလုပ်ရွေးရာတွင်လွှမ်းမိုး အ... ပျက်ပေးတယ်။ လူငယ်အတော်များများကလည်း လခအထိကြီးမယ့်အလုပ်မျိုးကိုပဲရွေးတတ်ကြတယ်။

တကယ်တော့ လူအထင်ကြီးတာ၊ မကြီးတာထက် ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ဖို့ကသာ အရေးကြီးပါတယ်။ စာရေးသူမှာ အရင်းသူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူဟာ ဘာလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကို ကျောင်းသားဘဝကတည်းကတွေးပြီး ဖြစ်အောင်လုပ်ခဲ့တယ်။ အနုပညာတစ်ယောက်အဖြစ်ရပ်တည်နေတဲ့သူဟာ တစ်ချိန်ကဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုရွေးချယ်ရမယ့်အစား ဝင်ငွေနှင့်လူလေးစားခံရမယ့်အလုပ်မျိုးကိုပဲရွေးချယ်ခဲ့တယ်။ အခုချိန်မှာ သူ့အလုပ်ကို သူမုန်းတီးနေခဲ့တာရနေပြီ။ လူတိုင်းဟာ ငွေရှိရင်လုံလောက်ပြီလို့ထင်ကြတယ်။ တကယ်တမ်းအရေးကြီးဆုံးမှာ ဝါသနာကျွမ်းဝင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရန်သာဖြစ်တယ်။ အလုပ်လုပ်နေရခြင်းဟာ ပျော်စရာကောင်းကြောင်းကို စတင်ခံစားမိလျှင် ကိုယ်ဘာဝါသနာပါသလဲဆိုတာကိုသိဖို့မခဲတော့ပါဘူး။

## အနှစ်ချုပ်

ငွေတစ်ခုတည်းကိုသာကြည့်ပြီးမလုပ်ပါနှင့်၊ ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုသာလုပ်ပါ။ ဒါမှသာအောင်မြင်ပြီးရင်းအောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။ စိတ်အားထက်သန်တဲ့အလုပ်ကိုရှာပါ။ အတားအဆီးအခက်အခဲများကိုကျော်လွှားလိုလျှင် စိတ်အားထက်သန်မှုရှိမှဖြစ်နိုင်တယ်။ မှန်ပါတယ်။ ငွေဟာ အသုံးဝင်ရုံသာမက လိုလည်းလိုအပ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ငွေဟာ အရာအားလုံးကိုတော့ ဖြေရှင်းပေးနိုင်ပါဘူး။ မိမိတို့ရဲ့ရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ငွေနှင့်တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရပါဘူး။ ဘဝမှာအောင်မြင်ဖို့ ဘယ်အလုပ်မှာ စိတ်အားထက်သန်သလဲဆိုတာကိုရှာပါ။ သက်သက်သာသာသိမ်မနေပါနှင့်၊ အခြေအနေတွေထက်လက်တွေ့လုပ်ပါ။ အခက်အခဲမှကျရောက်လာမယ့်ဖိအားများကိုခံနိုင်ပါစေ။ အရှုံးနှင့်အမှားများထဲမှ သင်ခန်းစာ ယူပါ။ နောက်ဆုံးအရေးကြီးတာက လုံးဝလက်မလျှော့ပါနှင့်၊ အရှုံးမပေးပါနှင့်။

## အဓိကသောချက်များ

၁။ စိတ်အားထက်သန်ပြီး ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကိုရှာလုပ်ပါ။
၂။ ငွေတစ်ခုတည်းအတွက် မနှစ်သက်တဲ့အလုပ်များကိုမလုပ်ပါနှင့်။
၃။ စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် အကောင်းဆုံးလုပ်ပါ။ အကောင်းဆုံးများဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။
၄။ ရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဟာ ငွေနှင့်မသက်ဆိုင်ပါ။ မကြောက်ပါနှင့်။
၅။ စိတ်ဓါတ်ပြင်းပြမှုဟာ ကြောက်စိတ်ကိုအောင်နိုင်ပါတယ်။
၆။ နေ့တိုင်းစိတ်ဓါတ်ပြင်းပြမှုကို မြှင့်တင်ရစေတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ပါ။
၇။ အလုပ်လုပ်နေစဉ်တွင် ပျော်ရွှင်နေပါစေ။
၈။ ပြဿနာပေါ် အာရုံစိုက်နေမည့်အစား ၎င်းပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲဆိုတာကိုသာ အာရုံစိုက်ပါ။
၉။ မကောင်းမြင်တတ်တဲ့စိတ်မျိုးကိုဖယ်ရှားပြီး ဖိအားများကို စီမံအသုံးချနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။
၁၀။ အမှားများမှသင်ယူပါ။ အမှားများကြားမှ ရုန်းမထနိုင်ခြင်းမျိုးအဖြစ်မခံပါနှင့်။
၁၁။ စိတ်ဓါတ်မကြေပါစေ။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ပါနှင့်။

## လူတစ်ယောက်ရဲ့ အခြေခံစွမ်းရည်များ

အောင်မြင်မှုဆိုတာ အခက်အခဲအတားအဆီးများကို ဖြတ်ကျော်ရန်သတ္တိရှိလျှင် ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့စကားကို တရေးသူလုံးဝယုံကြည်ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုဆိုတာ သူပြောငါပြောယုံကြည်မှုမျိုးမဟုတ်။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ကျကျနနသိရှိနားလည်တဲ့ယုံကြည်မှုဖြစ်မှသာလျှင် တကယ့်စစ်မှန်တဲ့ယုံကြည် မှုဖြစ်တယ်။ တကယ်ဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ရဲ့တွန်းအားကြောင့် ဘာမဆိုဖြစ်သွားတာကများတယ်။ ကိုယ်ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကိုသိပါစေ။ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိပါ။ ကိုယ်လုပ်နေတာ မှန်၊ မမှန်သိရဖို့လည်းယုံကြည်မှုရှိပါစေ။ သူများမလုပ်တဲ့အလုပ်ကို ခဲရာခဲဆစ်လုပ်နိုင်မှအောင်မြင်မည်ကိုလည်းသတိပြုပါ။ လူအတော်များများဟာ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များငှားထားပြီး လစာတွေလည်းအများကြီးပေးကြတယ်။ အကယ်၍များ ထိုအကြံပေးထံမှလာတဲ့အစီရင်ခံစာဟာ တစ်စုံတစ်ခု ချွတ်ချော်ခဲ့ပါလျှင် အကုန်သုံးရုံးကုန်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လုပ်မယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း ကျကျညက်ညက် သိပါစေ။ သတင်းအချက်အလက်များစုံလင်ပါစေ။ ဆိုင်ရာဆိုင်ရာပညာရှင်များနှင့်ဆွေးနွေးပြီးအကြံဉာဏ်ယူပါ။ ပြီးရင်တော့ သတ္တိရှိရှိနှင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီး လုပ်ငန်းစတင်သင့်ပြီ။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးမှာစွမ်းရည်ကိုယ်စီရှိကြပါတယ်။ အရေးကြီးတာက အဲဒီစွမ်းရည်တွေကို ဘယ်လိုအသုံးချမလဲဆိုတာပဲဖြစ်တယ်။ ကျောင်းစာမှာတော်ချင်တော်မယ်။ ဒါပေမယ့် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်အားကို ကောင်းကောင်းအသုံးမချတတ်လျှင် အောင်မြင်ဖို့ခက်ခဲတတ်တယ်။ လူအတော်များများဟာ အဆိုပါစွမ်းရည်များကိုမယုံကြည်ကြဘူး။ ၎င်းတို့နှင့် အဆက်အသွယ်ဖြတ်ထားတတ်ကြတယ်။

ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ဆိုတာ ဘာကြောင့်အလုပ်လုပ်ရသလဲ? ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်သလဲ? ဒီအချက်ကိုတော့ ဘယ်သူမှမရှင်းပြနိုင်ပါ။ တစ်ခါတလေမှာ သေချာတိကျတဲ့အဖြေမရှိပေမယ့် လုပ်ချင်သလိုလို၊ သိသလိုလိုဖြစ်နေတတ်တဲ့အခါမျိုးလည်းရှိတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်များရှိကြောင်းကို သူတို့ကိုယ်တိုင်သတိပြုမိကြပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ကြီးကြီးမားမားချလျှင်လည်း ယင်းပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအားထား တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့်သူတို့ဟာ အဲဒီပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ရဲ့အလုပ်လုပ်ပုံကို သေသေချာချာကြီး သိထားကြသူများ လည်းမဖြစ်တယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်များရဲ့ အဆိုအရ ကျွန်ုပ်တို့ဦးနှောက်ဟာ နေ့စဉ်မြင်လုပ်နေကျလှုပ်ရှားမှုများအပေါ်မှ ထည့်ပြီး တွေ့ကြုံခဲ့ရတာတွေကိုမှတ်သားထား ခြင်းဖြင့် ဆင်တူအဖြစ်မျိုးကြုံလာရင် ယင်းအတွေ့အကြုံအပေါ် မှတည်ပြီးဆုံးဖြတ်တတ်ကြတယ်။ တခြားလူတစ်ယောက်လိမ်နေပြီဆိုရင် ဒီလူပြောတဲ့စကားထဲမှာ မှုရင်းကိုစွန့်မဆိုင်တဲ့ စကားများဟာ အကြံထုတ်စဉ်းစားပြီးလိမ်နေမှန်းလည်းသိတယ်။ ဖြိုင်ဘက်အားနည်းနေချိန်မှာလည်း ထိုးစစ်ဆင်နိုင်တတ်တယ်။ တစ်ခုခုမှားပြီလား မှန်ပြီလားဆိုတာကိုလည်း စိတ်ထဲကတစ်မျိုးမျိုးခံစားသိလေ့ရှိတယ်။ ပင်ကိုယ်စိတ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးချရာမှာ လေ့ကျင့်မှုများလည်းလိုအပ်တယ်။ ထိုစိတ်စွမ်းရည်ဟာ တရားသမားများ တွင်သာမက စီးပွားရေးသမားများမှာလည်း အသုံးပြုနိုင်တဲ့စွမ်းရည်ပင်ဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံရှင်းမပြနိုင်လောက်တဲ့ စိတ်ထဲမှာထင်ဟပ်နေတဲ့ခံစားချက်များဟာ ကိုယ့်ရှေ့မျက်ဝါးထင်ထင် ဖြစ်ပျက်သွားတာကိုတွေ့မြင်ကြရပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာ - သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကို စိတ်ကသတိရနေတဲ့အခါမျိုးမှာ အချိန်နည်းနည်းအတွင်း ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတာမျိုး ကြုံ[illegible]ကြရလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဒါဟာစိတ်ချင်းဆက်စပ်နေတဲ့ သဲလိုက်အားတစ်ခုပါပဲ။

✲ ခေတ်သစ်တက္ကသိုလ်

အလုပ်တစ်ခုမှာ စိတ်ကိုအာရုံစိုက်ထားကြည့်ပါ။ မကောင်းတဲ့အငွေ့အသက်အာရုံရလာလျှင် အဲဒီကိစ္စကို ဆက်မလုပ်ပါနဲ့တော့။ ရပ်လိုက်ပါ။ ဥပမာ - လူတစ်ယောက်လိမ်တော့မယ်ဆိုရင် စိတ်ကအလိုလိုသိနေတတ်ပါတယ်။ ဒီစိတ်စွမ်းအင်ဟာ လူတိုင်းမှာရှိတယ်။ မရိုးရှင်းလည်းလေ့ကျင့်မှုလိုရတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပင်ကိုယ်စိတ်စွမ်းရည်ကိုယုံကြည်မှ ကိုယ်လိုချင်တာကိုရတယ်။ ဆုတောင်းပြည့်တယ်။ ဘယ်ကိစ္စမဆို စိတ်ကမသေချာသေးလျှင်အချိန်စောင့်ပါ။ ခန့်မှန်းနေရတဲ့အခါမျိုးမှာ တတ်သိနားလည်ကျွမ်းကျင်တဲ့မိတ်ဆွေများနှင့်တိုင်ပင်ပါ။ သဘာဝကပေးတဲ့စွမ်းရည်ဟာအမြဲတမ်းကိုယ့်ကို အကူအညီပေးနေပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကမလုပ်သင့်ဘူးထင်ရင် မည်မျှပင်ကောင်းမွန်ခြင်းရှိနေပါစေ လုံးဝမလုပ်ပါနှင့်။ သတင်းအချက်အလက်များကိုရသလောက်စုဆောင်းပါ။ ပြီးလျှင်ထိုကိစ္စနဲ့မဆိုင်တဲ့ အခြားအလုပ်များကိုလုပ်ပါ။ အနားယူပါ။ ပြီးမှဒီကိစ္စကိုပြန်စဉ်းစားပြီး မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ကိုယူပါ။ ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

## အနှစ်ချုပ်

မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ကို ရနိုင်တဲ့အထိလေ့ကျင့်ပါ။ ထိုထင်မြင်ချက်ကို အသုံးချတတ်လျှင် အောင်မြင်လာပါလိမ့်မယ်။ အနာဂါတ်တွင် ဘာဖြစ်မည်ကိုဘယ်သူမှမသိပါ။ မိမိကျွမ်းကျင်ရာအလုပ်တွင် မိမိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်မှုကိုယူပါ။ အလုပ်သဘောသဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင်ရှိလျှင် အဖြစ်အပျက်များတွင်ပါအသုံးချပါ။ အချက်အလက်များနှင့်အခြေအနေကိုသုံးသပ်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမည့်အချိန်ရောက်လာလျှင် မသိစိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်ဆိုတဲ့ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးချပါ။

## အဓိကသောချက်များ

၁။ အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချနိုင်ရန် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးချပါ။
၂။ အတွေ့အကြုံနှင့် စိတ်ရဲ့ထင်မြင်ချက်နှစ်ခုစလုံးသုံးပါ။
၃။ ကတိပေးပြီးလျှင်တည်ပါစေ။
၄။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခါနီးတွင် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကို ကောင်းကောင်းကြီးအသုံးချပါ။
၅။ အခြေအနေနှင့်အချိန်အခါကို သိရှိစေရန်လည်း ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ကိုအသုံးချပါ။
၆။ အသိပါးအချက်အားလုံးပြီးပြီဆိုလျှင် ထင်သည့်အတိုင်းခံစားရသည့်အတိုင်းသာလုပ်ပါ။

## ကံကိုလိမ်ခြင်း

"သင္ဘောသဏ္ဌာ၊ ကမ္မသကာ"၊ "ကံသာလျှင် အမိ၊ ကံသာလျှင် အဖ"ဟု လူတွေကပြောကြတယ်။ တချို့လူတွေကတော့ကံကောင်းကြပြီး တချို့လူတွေကကံဆိုးကြတယ်။ ဗုဒ္ဓဘာသာမြန်မာလူမျိုးတွေအားလုံး လက်ကိုင်စွဲထားကြတဲ့စကားလုံးတစ်လုံးဖြစ်တယ်။ အနောက်နိုင်ငံကြီးများမှာ နေတဲ့လူတွေကျတော့ ကံကိုမယုံ၊ ဝီရိယကိုသာယုံတတ်ကြတယ်။ စာရေးသူရဲ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဆိုလျှင် ကံမကောင်းသူဖြစ်တယ်။ ဘုရားကိုပန်းကပ်လို့ ဗိုလ်သွားမယ်ဆိုပြီး အိမ်ကနေဆိုင်ကယ်နဲ့ထွက်သွားတယ်။ လမ်းရောက်တော့ ကားနဲ့အတိုက်ခံရတယ်။ နှစ်ပတ်ကြာလို့ ဆေးရုံကဆင်းလာတဲ့နေ့ကျပြန်တော့လည်း မီးပွိုင့်အကူးမှာ သုံးဘွင့်ဆိုင်ကားသုံးစီးက သူ့ကားကိုဝိုင်းတိုက်တာ ခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် မိသားစုလိုက်သေဆုံးပြန်တာကိုကြားရပြန်တယ်။ "ငနီပါရင် လေမှောက်တယ်" ဆိုတဲ့စကားအတိုင်း လူတစ်ယောက်ရဲ့မကောင်းတဲ့ကံကြောင့် ကျန်တဲ့လူတွေပါ မကောင်းတဲ့ကံထဲပါသွားကြရတယ်။ တကယ်တော့ကံဆိုတာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ဖန်တီးခဲ့ကြတာပါ။ ကံဘယ်ကဖြစ်လာသလဲ? ကာယကံ၊ ဝစီကံ၊ မနောကံစေတနာသုံးမျိုးပေါင်းစပ်ပြီးမှ ကံတစ်ခုဖြစ်လာတာပါ။ အဲဒီကံသုံးမျိုးပေါင်းစပ်ပြီး ညီညွတ်မှကောင်းတဲ့ကံ၊ မကောင်းတဲ့ကံဆိုတာ လူတစ်ယောက်မှာအကျိုးပေးတာပါ။ စေတနာကောင်းရင်ကံကောင်းမယ်၊ စေတနာဆိုးရင်ကံဆိုးမယ်ဆိုတဲ့စကားအတိုင်းပါပဲ။ နိုင်ငံခြားသားတွေမှာကျတော့ ကြိုးစားလေလေ ကံကောင်းလေလေလို့ယုံကြည်ကြပါတယ်။

အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စိတ်သာအဓိပတိ၊ ဝီရိယအဓိပတိ၊ အဓိပတိနှစ်မျိုးတည်ပြီး လုပ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ ကာယကံလှုပ်ရှားမှု၊ ဝစီကံလှုပ်ရှားမှု၊ မနောကံလှုပ်ရှားမှုတွေဟာကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး ထက်သန်မှုဖြင့်ဖြစ်တယ်။ ယုံကြည်မှုနဲ့အတူ တက်ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်ရှိနေကြတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့တစ်ဝက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဝီရိယ၊ ဇွဲရှိတဲ့လုံ့လရှိသူဟာ ကံမရှိသော်လည်း ဝီရိယကြောင့်အကျိုး ခံစားခွင့်ကိုရရှိကြပါတယ်။ မြန်မာလူမျိုးများကျတော့ ကံကိုယုံမယ်ဆိုပြီး ဝီရိယမစိုက်ဘဲငါ့ကံမကောင်းဘူးဟု အပြစ်အမြဲပြောတတ်ကြတယ်၊ လူ့ပြည်မှနတ်မယ် ဆိုတဲ့အတိုင်း အတိတ်ကကံဘယ်လောက်ကောင်းခဲ့ကြပေမယ့် လူ့အသုံးမကျလျှင် အကုန်မှုက်စီးပျောက်ကွယ်သွားကြတယ်ပါ။ ကံသည်အတာအတာမကောင်းတတ်ပါ။ ကံကောင်း လာပြီဆိုရင် ထိုကံကိုအပြည့်အဝအသုံးချပါ။ ထိုသို့အသုံးချရန် များများကြိုးစားရပါမယ်။ သို့မှသာ ကံကောင်းလာပြီ ဆိုတာနှင့်ကြီးကြီး တွေးထားသမျှအကြံကြီးအောင်မြင်လာပါလိမ့်မယ်။ လူအတော်များများက အောင်မြင်တာကိုသာ မြင်ကြတယ်။ အောင်မြင်မှုကိုရဖို့ ဘယ်လောက်ကြိုးစားခဲ့ရတာကိုမမြင်ကြပါဘူး။ ဟုတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကံကောင်းကြတယ်။ အဲဒီလိုကံကောင်းဖို့လည်း ခေါင်းကျွဲမတတ်ကြိုးစားခဲ့ကြသူများလည်းဖြစ်ပါတယ်။ လူတိုင်းမှာ ကံဆိုတာကတော့ရှိပါတယ်။ ကောင်းတဲ့ကံလာတဲ့အချိန်မှာ လုပ်သမျှအဆင်ပြေပြီးမကောင်းတဲ့ ကံလာတဲ့အချိန်ခါမှာ "တံမရှိ ဉာဏ်ရှိတိုင်းမွဲ" ဆိုတာကိုကြုံတွေ့ရမှာကြရပါလိမ့်မယ်။ ကံသည်လည်းအရေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကံကိုထိန်းချုပ်လို့မရဘူး။ ကိုယ်ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို သိအောင်လုပ်ပြီး ထိမ်းရောက်အောင်ဆောင်ရွက်ပါ။ [illegible]တွေရှိဘူးလဲ။ မေးကြည့်ပါ။ အကောင်းမြင်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်သလဲဆိုတာကိုသာအာရုံစိုက်ပါ။ သူများ[illegible]ပိုင်ကို ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်သလဲဆိုတာကို ဂရုမစိုက်ပါနှင့်။ ကိုယ့်အတွက်အကောင်းဆုံးထင်တာကိုသာ [illegible]ဆောင်ရွက်ပါ။

## အဆိုးမြင်စိတ်နှင့် အကောင်းမြင်စိတ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင်ဖြစ်စေ လူမှုရေး၊ ဘာသာရေးတွေ လုပ်ကိုင်ရာတွင်ဖြစ်စေ မိမိဘက်မှာ မပြည့်စုံမှုအားနည်းချက်တွေအရမ်းများလာလျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်မြင်တာရော ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း အပြစ်မြင်လာကြတယ်။ တရေးရေးရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှ ဆင်းရဲတဲ့လူနှင့်ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားတွေကိုလေ့လာကြည့်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူဟာ ပူပင်ကြောင့်ကြတောင့်တတဲ့စိတ်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့တဲ့စိတ်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကိုလည်း ကိုယ့်လိုမျိုးမြင်တတ်တဲ့စိတ် ဒီစိတ်ကြောင့် မျက်နှာမလန်းတော့ဘူး။ မျက်နှာမကောင်းဘူး။ လွတ်လပ်တဲ့သူမဖြစ်တော့ဘူး။ ရုပ်မှာပေါ်လွင်နေတာကိုတွေ့ရတယ်။ ဘာလုပ်လုပ်အဆင်ပြေမှုပြေပါ့မလားဆိုတဲ့ သံသယစိတ်ကြောင့် "ဥပါဒ်နိမ့်ကြောင့်ဥပါဒ်ဖြစ်" ဆိုတဲ့အတိုင်းသွားလေရာမှာ အဆင်မပြေမှုကများနေတာကိုတွေ့ရတယ်။ ငွေကြေးပြည့်စုံကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့လူကျတော့ ပူပင်ကြောင့်ကြစိတ်ကင်းပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေအပေါ်လည်း စေတနာထားကူညီတတ်တယ်။ ရိုးသင်းတတ်တယ်။ မျက်နှာလည်း ချိုချိုသာသာနဲ့ ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင်လန်းလန်းဆန်းဆန်းနဲ့ဖြစ်တယ်။ ဘာလုပ်လုပ်အဆင်ပြေမယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ လူတွေအပေါ်ဆက်ဆံတဲ့အတွက်ကြောင့် သွားလေရာအဆင်ပြေပါတယ်။ အဆက်အဆံလည်းအချိန်အကြာကြီးမဖြစ် အိုက်အတန်သာကြုံရတတ်တယ်။ အဆိုးမြင်တဲ့လူကတော့အဆိုးမြင်တဲ့အာရုံမှာ စိတ်ကိုနှစ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့်ကောင်းနေ၊ မှန်နေတဲ့လမ်းကောင်းမှ ချော်သွားတတ်ပါတယ်။

ဘယ်ပတ်ဝန်းကျင်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းအဆိုးကတော့ ဒွန်တွဲလျက်ရှိနေတတ်တယ်။ ၁၀၀% အောင်မြင်မယ်လို့တော့ မျှော်လင့်မထားပါနှင့်၊ ဆိုးကျိုး အတွက်ကိုလဲအမြဲတမ်းကြိုတင်ထားရမယ်။ တကယ်ကြုံလာတဲ့အခါစိတ်ပူစရာမလိုတော့ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာဘဝတိုက်ပွဲတစ်ခုကိုဆင်နွှဲနေရတယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့လူတွေဟာ ရိုးသားတဲ့လူရှိသလို မရိုးသားတဲ့လူတွေလည်းရှိတယ်။ ကောင်းကျိုးပေးမယ့်လူရှိသလို ဆိုးကျိုးပေးမယ့်လူတွေလည်းပြည့်နှက်နေတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲကြုံကြုံ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိရပါမည်။ အဆိုးများလည်းဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့သဘောတရားကို နှလုံးသွင်းထားပါ။ ပြင်ဆင်ထားပါ။ ဘဝမှာဘယ်လောက်ပဲတော်နေပါစေ ကိုယ်မလုပ်နိုင်၊ ကိုယ်မဖြစ်နိုင်တဲ့အကြောင်းကိစ္စများလည်းရှိနေတာကိုသတိပြုပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုတော့ ဘယ်တော့မှမလျှော့ပါစေနှင့်။ ကိုယ်လုပ်နိုင်တဲ့အတိုင်းအတာထက်ပိုလုပ်ပါ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းကိုယ်ရဲ့အရည်အချင်းကိုမြှင့်တင်ဖို့အတွက် စာအုပ်စာပေများစွာကိုဖတ်ပါ။ အောင်မြင်ရေးသင်တန်းကျောင်းတွေကိုတက်ပါ။ အတတ်ပညာကိုမကြိုးစား၊ မသင်ယူသူများအတွက် အောင်မြင်ရန်ခက်ခဲပါတယ်။ လူအတော်များများက အလုပ်ကို[illegible]ချိန်နဲ့သာလုပ်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်တစ်ခုကို စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ပါ၊ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေသတိထားမိလာပြီဆိုလျှင် လူတွေကမင်းကိုကောင်းတယ်လို့ပြောလာကြလိမ့်မယ်။ အလုပ်ကောင်းရင်ကံကောင်းတယ်။ ကံကောင်းလာပြီဆိုလျှင်တော့ ကံကောင်းနေချိန်လေးအတွင်းမှာ ကိုယ်သွားချင်တဲ့နေရာကို အမြန်ဆုံးရောက်အောင်ပြေးသွားပါ။ လုပ်နိုင်သမျှလုပ်သင့်တာမှန်သမျှကို လုပ်နိုင်တာထက်ပိုလုပ်လိုက်ပါ။

## အနှစ်ချုပ်

တချို့ကတော့ကံအတော်ကောင်းကြပါတယ်။ မိဘချမ်းသာခြင်း၊ ကျောင်းကောင်းကောင်းနေရ ခြင်း၊ အသိုင်းအဝိုင်းအင်အားတောင့်ခြင်းများရှိသူဟာ ကံကောင်းတယ်လို့ဆိုကြတယ်။ တရားလွန်အောင်မြင်ပြီးရင်း အောင်မြင်ကြသူများကတော့ ကံကောင်းလာစေရန် အလုပ်ကြိုးစားတယ်လို့ဆိုတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားလေလေ ကံကောင်းလေလေပင်။ ကံကောင်းမှုဆိုတာကို အလုပ်ကြိုးစားမှုနှင့်ဉာဏ်ကောင်းမှုတို့ပေါင်းစပ် လိုက်ခြင်းဖြင့် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။ အခိုးခုံးအတွက်ပြင်ဆင်ထားပါ။ ကံကောင်းလာပါလိမ့်မယ်။

## အဓိကသောချက်များ

၁။ တချို့ဟာ နဂိုကတည်းကကံကောင်းတတ်ပေမယ့် ကျသည်မှာ ဘဝအစသာရှိသေးသည်။
၂။ ကံကောင်းလာစေရန် ဖန်တီးယူရှိရတ်။
၃။ ကြိုးစားလေလေ ကံကောင်းလေလေပင်။
၄။ တစ်ခုခုကိုလိုချင်ပြီဆိုလျှင် မိမိဘာသာရှာဖွေယူတတ်ရမယ်။
၅။ နေ့ချင်းညချင်းကြီးကံမကောင်းနိုင်ပါ။
၆။ အကြံဉာဏ်နှင့် သတင်းအသစ်များရရှိနိုင်ပါစေ။
၇။ စိန်ခေါ်မှုအသစ်များကိုလက်ခံပါ။
၈။ အကောင်းမြင်ပြီး အကောင်းဆုံးကိုသာ မျှော်လင့်ထားပါ။
၉။ မိမိမြင်တတ်သောနည်းဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုကာကွယ်ပါ။
၁၀။ မကောင်းတာဖြစ်လာလျှင်တောင် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုလျော့မသွားပါစေနှင့်။

## ကြောက်စိတ်ကိုလွှမ်းမိုးခြင်း

ဘဝဟာ မလွယ်လှသလို လူ့လောကကြီးသည်လည်း ရန်သူတွေပေါ်များလှပါတယ်။ အမြဲတမ်းယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်နေကြရပါတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဖြင့်အနိုင်ယူသကဲ့သို့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလည်းအနိုင် တိုက်ခိုက်နေကြပါတယ်။ " အကောင်ကြီးစေ၊ ရန်သူမြင်စေ "ဆိုတဲ့အတိုင်း ထိပ်ဆုံးရောက်နေသူတွေကို အောက်ခြေမှာရှိနေတဲ့လူတွေက ဘယ်လိုမျိုးမထိကျအောင် ဆွဲချရမလဲဆိုတာကိုနည်းလမ်းရှာနေကြတယ်။ ထင်ထင်ရှားရှားတိုက်ခိုက်တဲ့သူရှိသလို အလစ်ဝင်တိုက်တဲ့သူများလည်းရှိတယ်။ လူဖြစ်လာပြီဆိုလျှင်အရင်ဆုံးကိုယ့်ကိုယ်ကို ဘယ်လိုကာကွယ်ရမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားထားရမယ်။ အရမ်းချစ်ပါတယ်၊ ခင်ပါတယ်ဆိုတဲ့သူငယ်ချင်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ညီအစ်ကိုမောင်နှမတွေကလည်း မိမိရှုံးရောက်မယ့်အချိန်ကိုမျှော်လင့်စောင့်ဆကြည့်နေတတ်ကြတယ်။ လူတွေရဲ့ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာဖြစ်နေတဲ့အသွင်အပြင်ကတစ်မျိုး၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ အမျိုးမျိုးပေါက်ပြန်နေတာက ပိုဆိုးတာတွေလောကမှာများစွာရှိပါတယ်။

☆ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညို

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ပြီဆိုရင် မိမိပတ်ဝန်းကျင်အကြောင်း မိမိဝန်ထမ်းများအကြောင်းကို ကောင်းကောင်း သိပါစေ။ မသိလျှင်လည်းမသိတဲ့ပုံမပေါက်ပါစေနှင့်။ အဝတ်အစားကိုလည်း တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များဝတ် သကဲ့သို့ဝတ်ဆင်ရမယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့နေမှ လူတွေလေးစားတာခံရမယ်။ မိမိလုပ်ငန်းမှာအတော် ဆုံးလူများကိုရွေးချယ်စေ့ငှားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံကြည်ပါနှင့်။ စီးပွားရေးလောကဟာ ကျောချမ်းမှမမြဲမှန်း သိရတဲ့လောကဖြစ်လေရာ မည်သူ့ကိုမှမယုံလေလေ - အဆုံးရှုံးနည်းလေလေပဲဖြစ်တယ်။ ပထမဦးဆုံး - တော်တဲ့ လူများကိုရှာပါ။ လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာများတွင် ကျွမ်းကျင်သူများကိုခန့်အပ်ပါ။ တော်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေများလာတာနဲ့အမျှ ကိုယ့်အတွက်အချိန်ရပိုမှုများလာမယ်လို့မှတ်ယူပါ။ အလုပ်လာလျှောက်သူများထဲတွင် အသွင်အပြင်မကောင်းသော်လည်း ခံယူချက်နှင့်စိတ်ဓါတ်ကောင်းနေတတ်တယ်။ တချို့ကျတော့ အသွင်အပြင်ကောင်းသော်လည်း ခံယူချက်နှင့်စိတ်ဓါတ် မကောင်းတာကိုတွေ့ရလိမ့်မယ်။ ထိုလူများကိုအလုပ်မခန့်ပါနှင့်။ ထိုလူများကိုအလုပ်ခန့်လျှင် အဲဒီလူတွေရဲ့အမူအကျင့်၊ ခံယူချက်နှင့်အယူအဆများဟာ တခြားလူများကိုပါကူးစက်သွားနိုင်တယ်။ အကျင့်ဆိုးရှိသူကကုမ္ပဏီကိုထိခိုက်လွယ် သလောက်အကျင့်စရိုက်ကောင်းရှိသူရဲ့ အယူအဆများကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုကူးစက်ဖို့အလွန်ခဲယဉ်းတယ်။ အကျင့်စရိုက်မကောင်းသူများရှိနေလျှင် တကယ့်လူကောင်းများအတွက် စိတ်ထိခိုက်မှုနှင့်အလုပ်လုပ်ချင်စိတ်များ ပျောက်ကွယ်သွားတတ်တယ်။

အင်တာဗျူးလုပ်ပြီဆိုရင် အရင်အလုပ်ကဘာ့ကြောင့်ထွက်ခဲ့သလဲဆိုတာကိုမေးကြည့်ပါ။ အလုပ်ရှင် ၊ အလုပ်နှင့် လုပ်ငန်းခွင်များကို မကောင်းပြောနေပါလျှင် ခန့်ဖို့မစဉ်းစားပါနှင့်။ ဒီအပြင်တစ်ခုခုကိုအငြင်းပွါးဟန်ရှိတဲ့ဝန်ထမ်း များကိုလည်း မရွေးချယ်သင့်ပါ။ ရိုးသားပြီးသစ္စာရှိသူကိုသာ ဝန်ထမ်းအဖြစ်ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ ကိုယ့်စွမ်းကိုယ်စကို သိပ်တန်ဖိုးထားသူများကိုလည်းမရွေးချယ်သင့်ပါ။ မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိဖို့ရန်မှာ လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်း တစ်ခုဖြစ်ပေမယ့် သာမာန်ထက်ပိုပြီးလုပ်ဆောင်မှုခြင်းဟာ အတော်ကိုဆိုးရွားတဲ့လုပ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။ တချို့ဝန်ထမ်း တွေကြတော့ တော်ချက်တတ်ချင်ယောင်ဆောင်သူတွေလည်းရှိကြတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေကျတော့ အလုပ်ကိုကြိုးစားပြီး သင်ယူလိုစိတ်ရှိတယ်။ သစ္စာရှိရုံမကဘဲ စိန်ခေါ်မှုများကိုပါရင်ဆိုင်လိုသူများလည်းရှိတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်း တွေကျတော့ အသွင်အပြင်မကောင်းပေမယ့်လည်း လုပ်ငန်းကိုချစ်မြတ်နိုးပြီး အတွေ့အကြုံကောင်းများရှိတဲ့အတွက် အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတာကိုလည်းတွေ့ရပါတယ်။ မြင်မှာအသုံးမဝင်ပေမယ့် အလုပ်ဌာနအတွက်အမှု အဆောင်ကောင်းများကိုထမ်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ကြတယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှာ ဒီလိုဝန်ထမ်းကောင်းမျိုးတွေများစွာရှိသင့်ပါတယ်။ သူတို့တွေကိုအလုပ်ဌာနမှာ ပျော်ရွှင်အောင်စီမံဆောင်ရွက်ပေးထားရမယ်။ အလုပ်သမားကောင်းများရဲ့အရည်အ ချင်းများကို အသိအမှတ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ချီးကျူးပေးရမယ်။ ဝန်ထမ်းများက အလုပ်ရှင်အပေါ်လေးစားမှု၊ သစ္စာရှိမှု များပိုများလာမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လေးစားခြင်း၊ သစ္စာရှိခြင်း မရရှိတဲ့အလုပ်ရှင်ဟာ အတော်ရုန်းကန် ရမှာဖြစ်တယ်။ "ကိုကာကိုလာ "ကုမ္ပဏီရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်များ" ပက်စီ" ကုမ္ပဏီကိုပေါက်ကြားသွားခြင်းမှာသစ္စာမရှိ တဲ့ဝန်ထမ်းများကြောင့် ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုမမေ့ပါနဲ့။ ရန်သူရဲ့ရန်သူကို မွေးမြူထားသလိုဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အဆိုပါသစ္စာဖောက်မှုတွေဖြစ်မလာခင်က ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို ရင်းနှီးချစ်ခင်မှု၊ အပြန်အလှန်လေးစားတန်ဖိုးထားမှု၊ မိသားစုဝင်များပမာနွေးထွေးမှုအပြည့်ဖြင့် မေတ္တာတရားကြီးကြီးနှင့် စီမံအုပ်ချုပ်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဥာဏ်ကောင်းသူ၊ အလုပ်လုပ်နိုင်သူများထက်၊ သစ္စာရှိလူယုံတော်ကပိုအရေးကြီးပါတယ်။ သစ္စာရှိတဲ့လူများလိုချင်ရင် အလုပ်သမားတွေပေါ် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကအရင်သစ္စာရှိရမယ်။ သူတို့မိသားစုနှင့်ပတ်သက်တဲ့အရေးကိစ္စများကိုလည်း အခါအားလျော်စွာ ဝင်ရောက်ဖြေရှင်းပေးနိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ လူတိုင်းဟာကိုယ်အားကိုးရမယ့် အားကိုးထိုက်တဲ့သူကို ရှာဖွေတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် မိမိဟာအလုပ်သမားတွေရဲ့ အားကိုးအားထားထိုက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါစေ။ ကိုယ်ကသူတို့တွေအပေါ်မှာ တာဝန်ကျေတဲ့အတွက်ကြောင့် အောက်ခြေမှာဖြစ်နေတဲ့ အခက်အခဲပြဿနာတွေကိုလည်းတွေ့မြင်လာရပါလိမ့်မယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေဟာ မိမိရဲ့ရည်မှန်းချက်ထက် ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်များကိုအဓိကထားအကောင်အထည်ဖော်ပေးတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေလည်းရှိပါတယ်။ ပေးသင့်ပေးထိုက်တဲ့ အခွင့်အရေးကိုပေးပါ။ အလုပ်ဌာနစီမံကိန်းတွေမှာ အရေးပေါ်ရာသီအလုပ်သမား  နေရာဌာနပြောင်းရွှေ့ရတာမျိုးတွေရှိလာလျှင်နေ့စရိတ်၊ စားစရိတ်တွေကိုအစဉ်းမှာကိုယ်ကတာဝန်ယူပေးရမယ်။ ဒါမှမဟုတ် လုပ်အားခကြိုတင်ပေးတဲ့စနစ်ကိုကျင့်သုံးရမယ်။ ရလဒ်ကိုမမြင်ဘူးဆိုလျှင် ကိုယ့်ရဲ့စီမံကိန်းဌာနအသင်းမှာ သူတို့ကပျော်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဝန်ထမ်းများကို သူ့အလိုလိုလုပ်ချင်စိတ်ပေါ်အောင်  သတ်မှတ်ထားတဲ့လခဖြင့်ပင်  လိမ္မာပါးနပ်စွာခိုင်းနိုင်ပါတယ်။ ထပ်မံပြီး ဝန်ထမ်းများထံမှ ရလဒ်ကောင်းကောင်းလိုချင်ရင်တော့ လိုက်လိုက်လှဲလှဲနဲ့ကျေးဇူးတင်ပြီးချီးမွမ်းပေးပါ။

## အနှစ်ချုပ်

ကမ္ဘာလောကဟာ အန္တရာယ်များလွန်းတယ်။ " ကျောချမ ခိုင်မြဲမှန်စေ " ဆိုသလို မိမိအနီးနားရှိလူများက ပယ်ထိုက်ခိုက်ကြတာများတယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝမှာ မိမိကိုယ်ကိုယ်ကိုကာကွယ်တတ်ရန်လိုပါတယ်။ လောဘတက်ခြင်းဟာလည်းအခက်အခဲနှင့်ကြုံလာလျှင် မကောင်းမှုများကိုကျူးလွန်စေတတ်တယ်။ မှန်ပါတယ်။ လောကကြီးဟာအန္တရာယ်များလှတယ်။ အလိုသဘောသက်သက်အတွက် သူတစ်ပါးရဲ့ဘဝကိုလည်းနင်းချေတတ်ကြတယ်။ အကောင်းဆုံးကိုမျှော်လင့်ပြီး အဆိုးဆုံးအတွက်ပြင်ဆင်ထားပါ။ လူတိုင်းကိုမယုံပါနှင့်။ ဝန်ထမ်းကအလုပ်ရှင်ကိုသစ္စာဖောက်ကျ၊ မဟုတ်ကျ ဂရုမစိုက်ပါနှင့်။ သို့သော်လေးစားပါစေ။ တော်တဲ့ဝန်ထမ်းများအားရွေးချယ်ခန့်ထားပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမယုံပါနှင့်။

## အဓိကသော့ချက်များ

၁။ လောကကြီးဟာ အန္တရာယ်များလှတယ်။ တော်သူ၊ ထိပ်ရောက်သူကို ဖျက်ဆီးချင်ကြတယ်။
၂။ ဘဝမှာကိုယ့်ကို ကစားပွဲတစ်ခုအသား ထင်မြင်တတ်ကြတယ်။
၃။ မိမိကို လေးစားပါစေ။
၄။ ဝန်ထမ်းများအကြောင်းကို သေသေချာချာသိခြင်းဖြင့် လေးစားမှုကိုရယူပါ။
၅။ အတော်ဆုံးဝန်ထမ်းများခန့်ထားပါ။ သို့သော် မယုံမိပါစေနှင့်။
၆။ လေးစားချင်လောက်အောင် ဝတ်စားဆင်ယင်ပါ။

## ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း

လူရယ်လို့ဖြစ်လာပြီဆိုတာနဲ့ ဘဝတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့အတွက် ပြိုင်ပွဲတစ်ခု,ရတာနဲ့တူပါတယ်။ ပညာချင်းပြိုင်၊ စည်းစိမ်ချင်းပြိုင်၊ အလှအပချင်းပြိုင်၊ ပိုင်ဆိုင်မှုချင်းပြိုင်၊ အာဏာချင်းပြိုင်၊ ခွန်အားချင်းပြိုင်၊ အတတ်ပညာနည်းပညာချင်းပြိုင်၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုချင်းပြိုင်၊ ကားချင်းပြိုင်၊ ကလေးချင်းပြိုင်၊ ငွေချင်းပြိုင် ပြိုင်တော့ပြိုင်နေတာချည်းပဲ။ ယခုကိုယ်ရောက်နေတဲ့အသက်အရွယ်မှာ ဘာနဲ့ယှဉ်ပြိုင်နေရပြီလဲ။ ပြိုင်ပွဲဆိုတာ - ဘယ်တော့မှမဆုံးတဲ့ မွေးတဲ့နေ့မှသေသည်အထိလုပ်နေကြရတဲ့ကိစ္စပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကနံပါတ်ဝမ်း **No.1** ဖြစ်ချင်လျှင် ပထမနံပါတ်တစ်ဖြစ်နေတဲ့ လူနဲ့ယှဉ်ပြိုင်ရပြန်တယ်။ နောက် - နံပါတ်ဝမ်း ဖြစ်ချင်တဲ့လူက နံပါတ်ဝမ်းဖြစ်နေတဲ့ကိုယ်နဲ့လာပြီးယှဉ်ပြိုင်ပြန်တယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ပြိုင်ပွဲတွေဟာ ဘယ်မှာဆုံးနိုင်ပါတော့မလဲ။ "**အရှုံးပေးရင်နလုံးအေးတယ်**" ဆိုတဲ့အတိုင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေအားလုံးကိုရပ်တန့်ခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုကိုရပ်တန့်လိုက်တာနဲ့အတူတူပါပဲ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာနှစ်မိုင်းရှိတယ်။ လောကီအောင်မြင်မှုနဲ့ လောကုတ္တရာအောင်မြင်မှု။ လောကီအောင်မြင်မှုကတော့ လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟတွေနဲ့ သူတကာ်ဝံအကြိုင် ထိပ်တန်းရောက်အောင်တိုက်ခိုက်ပြီးမှရတဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးကို လောကီအောင်မြင်မှုလို့ခေါ်တယ်။ ငြိမ်းချမ်းမှုမရှိတဲ့မှုလောင်တဲ့အောင်မြင်မှုပါပဲ။ လောကုတ္တရာအောင်မြင်မှုကတော့ လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟ ကိလေသာတွေအားလုံးမှလွတ်ရာ ဝိပဿနာတရားကိုအားထုတ်ခြင်းဖြင့် အငြိမ်းချမ်းဆုံး၊ အအေးဆုံးကိုရရှိခြင်းဟာ လောကုတ္တရာရဲ့ အောင်မြင်မှုပဲဖြစ်တယ်။ လောကီအောင်မြင်မှုက သံသရာကိုရှည်အောင် ဘဝကိုဆွဲဆန့်တဲ့ဒုက္ခကိုရှည်လျားစေအောင်ပြုလုပ်တဲ့လမ်းစဉ်ဖြစ်တယ်။ လောကုတ္တရာအောင်မြင်မှုကတော့ သံသရာကိုတိုအောင် ဘဝကိုဆွဲမဆန့်ဘူး၊ ဒုက္ခကိုငြိမ်းအောင် ပြတ်တောက်အောင်ပြုလုပ်တဲ့လမ်းစဉ်ဖြစ်တယ်။ လောကကြီးမှာဘယ်လောက်ပင် ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေပြုလုပ်နေပါစေ။ အောင်မြင်တဲ့လူထက်ရှုံးနိမ့်တဲ့လူကများနေတဲ့အတွက်ကြောင့် အချိန်တိုင်းမှာတိုက်ခိုက်နေတဲ့သူများတယ်ဆိုတာကိုမမေ့ပါနဲ့။

## အနှစ်ချုပ်

၁။ ဘယ်သူနဲ့မှရန်မဖြစ်နဲ့ ဘယ်သူနဲ့မှ အပြိုင်အဆိုင်မတိုက်ခိုက်နဲ့။
၂။ ကိုယ်ကအနိုင်ရလျှင် ကိုယ့်ကိုနိုင်မဲ့လူကပေါ်လာဦးမှာဖြစ်တယ်။
၃။ မင်းတို့တိုက်ခိုက်နေပြီဆိုတာနဲ့ ဘယ်သူကရှုံးမလဲဆိုပြီး ပြိုင်ပွဲကိုလာကြည့်မဲ့လူတွေကအများ ကြီးပဲ၊ ပရိတ်သတ်က အရသာခံပြီးရယ်မောနေတဲ့အချိန် မင်းတို့နှစ်ဦးဟာတွေဖြစ်နေပြီလဲ ဆိုတာစဉ်းစား။

## အဓိကသော့ချက်များ

၁။ မိမိအားထိခိုက်နစ်နာစေသူများကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ပါ။
၂။ တစ်ခုခုကို အပြစ်တင်ပြောဆိုလိုလျှင် ထိုလူရဲ့မျက်နှာနှစ်ဖက်ကြားတည့်တည့်ကို သေချာကြည့်ပြီး ပြောပါ။ အဲဒီအခါ အပြောခံရသူဟာ ၎င်းရဲ့လုပ်ရပ်ကို ပြန်စဉ်းစားမိပေလိမ့်မယ်။

၃။ တချို့သောအာဏာစားသမားများဟာ ၎င်းတို့ကိုအမြတ်ထုတ်သွားသူများကို ပြန်လည်လက်စားချေရန် မဟုတ်ခဲ့ကြ။

၄။ အကြိမ်ကြိမ်အနိုင်ကျင့်ခံရယင် ပြင်းပြင်းထန်ထန် ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ပါ။

၅။ အမှားလုပ်ပြီး ပြန်တောင်းပန်သူများအား ခွင့်လွှတ်ပါ။ သို့သော် ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနှင့်။

## ဘယ်တော့မှ အရှုံးစိတ်မမွေးပါနှင့်

မည်သည့်ကိစ္စပင်ဖြစ်ပါစေ မင်းရင်ဆိုင်နေနိုင်သေးသရွေ့ စိတ်ဓါတ်ခွန်အားကိုကြံ့ခိုင်အောင်လုပ်ပေးနေခြင်းသာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်မှာပြဿနာတွေဘယ်လောက်ပဲများပါစေ၊ ပြေရှင်းမှုတွေများလာတာနဲ့ စိတ်ဓာတ်ရှုံးကျမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ သူတစ်ပါးက တွန်းလှဲလိုက်လဲသွားတဲ့အခါတိုင်း အချိန်မဆိုင်းရုန်းထနိုင်သူများဟာ ငါအသက်ဆက်ရှင်ဦးမယ်၊ လူလုပ်ဦးမယ်လို့ပြောတာနဲ့အတူတူပါပဲ။ အချိန်တိုင်းမှာသင်ယူနေရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ဓာတ်ကိုကြံ့ခိုင်နေအောင် ဒီနေ့ထက်မနက်ဖြန်ပိုပြီးတော်လာအောင် အချိန်တိုင်းမှာအတတ်ပညာကိုဆည်းပူးနေမယ်။ အခက်အခဲမျိုးစုံပေါ်နိုင်မှုမျိုးစုံကိုခံရပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုကျရှုံးတော့မယ်လို့ခံယူထားပြီဆိုတော့ ကိုယ်သွားချင်တဲ့အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်ကို ဘယ်တော့မှပြန်လည်မရောက်ရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ မည်မျှပင်ဘေးကျပ်နံကျပ်ဆိုးဝါးတဲ့အခြေအနေကိုကြုံနေပါစေ နောက်ဆုံးအချိန်အထိထွက်ပေါက်ရှိတယ်ဆိုတာကို ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနဲ့။ မင်းရဲ့ရှေ့မှာ ထိပ်တန်းနေရာကိုရောက်ရှိသွားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေအားလုံးဟာမကျရှုံးခဲ့ဖူးသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိကြပါဘူး။ သူများတွေကအဲ့ချက်လို့၊ လှုပ်ချက်လို့၊ တွန်းချလို့၊ အဓိမ်းမိ၊ အနှင်းခံထားရလို့၊ နာလံမထူနိုင်အောင် အရှုံးတွေပေါ်နေသော်လည်း မင်းစိတ်ဓါတ်ကအရှုံးမပေးသရွေ့ မင်းဘယ်တော့မှရှုံးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ခေတ်ကာလအချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိသာ ယာယီဆုံးရှုံးမှုသာကြုံနေရခြင်းဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်ဓါတ်က အရှုံးပေးပြီဆိုမှ တကယ်ရှုံးသွားတာပါ။ အခက်အခဲဟာလူတိုင်းမှာရှိတယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်လျှင် သူများမလုပ်နိုင်တဲ့အလုပ်တွေကိုလုပ်ပါ။ အစပိုင်းမှာတော့ ပင်ပန်းပါလိမ့်မယ်။ မိမိဟာကြိုးစားမှုကြောင့် လူတွင်ဆုံလာပြီး လူထုရဲ့ယုံကြည်မှုကိုရရှိလာပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်မှုနှင့်အတူ အဆက်မပြတ်ကြိုးစားနေသူတွေထံကို မမြင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေ မထင်မှတ်တဲ့လူတွေ၊ ခွန်အားတွေ၊ ဝိုင်းဝန်းကူညီအားဖြည့်မှုအတွက် အလိုလိုရောက်ရှိလာပါလိမ့်မယ်။

### အနှစ်ချုပ်

စိတ်စွမ်းအားကို အမြဲမြှင့်တင်ထားပါ။ မမြင်နိုင်သောအင်အားလှိုင်းကြီးအဖြစ် ထွက်ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။

## အဓိကသော့ချက်

၁။ ပထမဆုံး လုပ်တဲ့အလုပ်ကို ဘယ်သူမှသေသေချာချာမသိပါ။
၂။ ထိုအလုပ်ကို တစိုက်မတ်မတ်နှင့် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အလုပ်အတွေ့အကြုံယူနေခြင်း ဖြစ်တယ်။
၃။ အတွေ့အကြုံအရည်အချင်းတို့နှင့် ပြည့်ဝနေပြီဆိုလျှင် အလုပ်တွဲလုပ်ချင်သူများလာပါလိမ့်မယ်။
၄။ အလုပ်တွဲလုပ်ချင်သူများသာမက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများပါများလာလိမ့်မယ်။
၅။ အဆိုပါအချက်များ၌ မိမိကိုယ်ကို မြှင့်တင်လိုလျှင် ရည်မှန်းချက်ကို ပြင်းပြင်းထန်ထန်အာရုံ စိုက်ပြီးအကောင်အထည်ဖော်ပါ။
၆။ ယုံသူတွေများများရှိပါစေ။
၇။ မိမိအားကူညီလုပ်ကိုင်ပေးမည့်အကြံပေးမှုကိုလည်းရှိပါစေ။
၈။ ကြိုးစားပြီးရင်းဆက်ကြိုးစားပါ။ မဟုတ်လျှင် ပိုင်ဆိုင်ထားသမျှပျောက်သွားလိမ့်မယ်။
၉။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ပါနှင့်။
၁၀။ အောင်မြင်သွားပြီဆိုလျှင် လူ့အဖွဲ့အစည်းအား တစ်ခုခုပြန်လုပ်ပေးပါ။

## စိတ်ကြောင့်ရုပ်ပြောင်းလဲခြင်း

သေးသေးလေးကိုမစဉ်းစား၊ ကြီးကြီးမားမားကိုပဲတွေးပြီးရအောင်လုပ်ယူတတ်တဲ့ စာရေးသူရဲ့စိတ်ထားကိုမိတ္တူကူးကြရအောင်။ စိတ်ထဲမှာ ငါးဖမ်းမယ်ဆိုလျှင် ငါးအသေးလေးတွေကိုဖမ်းမလား? ငါးကြီးကိုဖမ်းမလား? စဉ်းစားပါ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာကို ပထမဦးစွာစိတ်ကူးယဉ်ပုံဖော်ကြည့်ရတယ်။ ပိုက်ဆံရှိမှ၊ ချမ်းသာမှ၊ ပညာတတ်မှကြီးကြီးတွေးပြီး စိတ်ကူးယဉ်ရတာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုစိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားလို့လဲ ဘယ်သူက မှလာပြီးဖျက်ဆီးနိုင်တာမဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်းဟာ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားနိုင်ကြတယ်။ "**ရှိရှိကျင့်မြင့်မြင့်ကြံ**" ဆိုတဲ့ဆောင်ပုဒ်အတိုင်း သူများထက်သာအောင်တဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ကျွန်ုပ်တို့ အားလုံးကြီးကြီးတွေးရမယ်။ ရှေ့ဦးစွာ မင်းရဲ့စိတ်ဓာတ်ကို အောင်မြင်သူတွေရဲ့ထံမှာ လုံလောက်တဲ့အရည်အချင်းပြည့်ဝပြီဆိုတာနဲ့ ကိုယ်ကြီးကြီးတွေးထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်အောင်သာလုပ်ပေတော့။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ရဲ့အဓိကဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုရှိတယ်။ ခန္ဓာကိုယ်ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီးစမတ်ကျရမယ်။ အသိဉာဏ်ရှိသူလည်းဖြစ်ရမယ်။ အမျိုးသမီးတွေအများစုဟာ ဒီလိုမျိုးကိုပိုပြီးသဘောကျကြတယ်။ အမျိုးသားတွေရဲ့ အလေ့ကျင့်မှုဟာ ဘာလဲဆိုရင် အမျိုးသမီးတွေကိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ဘယ်လိုနေထိုင်မှုဆက်ဆံရမလဲဆိုတာကိုပါ။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့အလေ့ကျင့်မှုကလည်း အမျိုးသားတွေကိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ဘယ်လိုမျိုးနေထိုင်ဆက်ဆံခြင်းဖြင့် ဆွဲဆောင်နိုင်မလဲဆိုတာကိုအလေ့ကျင့်နေကြတယ်။

အမျိုးသားတွေဟာ ရုပ်ဆင်းရူပကာချောမောလှပ ဖြောင့်စင်းတဲ့ခန္ဓာကိုယ်ရှိပြီး အတွေးအခေါ်၊ ဉာဏ်ပညာ ထက်မြက်တဲ့ယုယကြင်နာတတ်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေကိုပိုပြီးနှစ်သက်ကြတယ်။ ဘဝရုပ်လုံးဆိုတာ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင် လဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာတည်ပြီးတော့ စိတ်ပြောင်းတာနဲ့ရုပ်တွေပါပြောင်းသွားတယ်။ ဥပမာ ။ စိုးရိမ်ပူပန်စိတ်ဓါတ်ကျနေတဲ့ အားကိုးစရာမရှိတဲ့အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ ရုပ်ကိုမျက်လုံးထဲမြင်ယောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူ့ရဲ့ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဘယ်လိုရှိနေမလဲ။ ဒီလိုဖြစ်နေတဲ့အချိန်မှာ သူ့တစ်ဖက်သတ်ကြိုက်နေတဲ့ သူ့အိမ်ဘေးနားကယောကျ်ားလေးက သူ့ကိုရည်းစားစကားလာပြောမယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်အဆင်ပြေသွားတယ်ပဲဆိုကြပါစို့။ သူတို့ဟာ အချိန်တိုအတွင်း မှာတွေ့ပေမယ့် လက်ထပ်နိုင်ထိအောင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ကြမယ်။ ချစ်သူနှစ်ဦးဟာ ပန်းခြံတွေသွားမယ်၊ ရုပ်ရှင်ရုံ တွေသွားမယ်၊ ပန်းခြံထဲမှာလမ်းလျှောက်မယ်။ ဒီမိန်းကလေးရဲ့ရုပ်စိတ်တွေကို မြင်အောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ ချစ်သူနှစ်ဦးဟာ ရယ်ကြ၊ နောက်ကြ၊ ပြုံးပျော်ရွှင်နေကြတာကိုတွေ့ရလိမ့်မယ်။ စိတ်ကြောင့်ရုပ်ပြောင်းလဲတယ်ဆိုတာကို သိစေချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့် လက်တွေ့ကျတဲ့ဥပမာလေးတစ်ခုကို တင်ပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

## လူဆိုတာ အတွေးအခေါ်နှင့် အယူအဆကောင်းရပါမယ်

တွေးခေါ်ပုံစားမှုကောင်းမှ ရလဒ်ကောင်းမယ်။ တွေးခေါ်ပုံစားမှုမကောင်းရင် ရလဒ်လည်းမကောင်း နိုင်ပါဘူး။ လူတိုင်းအပေါ် သံသယမြင်တတ်တဲ့စိတ်တွေကိုဖျောက်ပစ်ပါ။ မိမိကိုသံသယနဲ့ကြည့်တာမကြိုက်သလို ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကလည်း သူတို့ကိုသံသယနဲ့ကြည့်တာမကြိုက်ပါဘူး။ လူတိုင်းအပေါ် အကောင်းမြင်စိတ် နဲ့မြင်သုံးသပ်ပြီး ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့စွမ်းအားတွေသူတို့မှာရှိတယ်။ လူတိုင်းပေါ်မှာယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် အားပေးတတ် တဲ့စိတ်ရှိအောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုလေ့ကျင့်ပါ။ အရင်းခံသူတို့ဟာ ကိုယ့်မျက်နှာကိုကြည့်ပြီး ယုံကြည်လောက်တဲ့မျက်နှာမျိုး ရှိမရှိမိန်းကြည့်ကြပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်ထိုက်မှသာ ကိုယ့်ကိုယုံကြည်ကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ပေါ်မှာသံသယဝင်နေရင် ရှုံးနိမ့်တဲ့လူဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဘယ်တော့မှသိမ်ငယ်တဲ့စိတ်မမွေးပါနှင့်။ အားနည်းချက်တွေကို အားသာချက်ဖြစ်အောင်ပြောင်းလဲဖို့အတွက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကိုအမြဲမွေးလေ့ကျင့်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုမယုံကြည်တဲ့လူကို ဘယ်သူမှလည်းအထင်ကြီးမှာမဟုတ်ဘူး။ ကြောက်စိတ်ဟာ ဘယ်နေရာမှအသုံးမတည့်ပါဘူး။ လူတောမတိုးရဲ၊ စကားမပြောရဲဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့လို့ဖြစ်တာပါ။ လူတိုင်း ကိုမိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ မိမိကောင်းကျိုးလိုလားသူများနှင့်ပေါင်းပါ။ စိတ်ကူးအိပ်မက်ကြီးကြီးရှိသူတွေနဲ့နေ့စဉ်စကားပြောပါ။ သူတို့ရဲ့စိတ်ဓါတ်တွေကို မိတ္တူကူးပါ။ အကြောက်ဆုံးအရာများကိုများများလုပ်ပါ။ ကြောက်စိတ်တွေပျောက်ပျယ် သွားပါလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် မွေးဖွားလာတဲ့လူ ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။ မဖြစ်သေးတဲ့ကိစ္စ များကိုကြိုတင်ပြီးမပူပန်ပါနှင့်။ ဖြစ်လာမှသာရင်ဆိုင်တွေ့လိုက်ပါ။ ပူပန်စရာတွေကိုတွေးနေမယ့်အစား လုပ်သင့်လုပ် ထိုက်တာတွေအားလုံးကို အမြန်ဆုံးပြီးအောင်လုပ်လိုက်ပါ။ လုပ်နိုင်မယ်ထင်တဲ့ကိစ္စများကို သတိထားပြီးလုပ်ပါ။ စိတ်ကူးသေးသေးလေးမှနေ ကြီးကျယ်သမျှအကြီးဆုံးဖြစ်အောင် စိတ်ကူးကိုပုံကြီးချဲ့ပါ။

အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ရာကနေ တကယ့်ကိုကြီးကြီးမားမားမျှော်မှန်းထားတဲ့လူဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေရှိလျှင်တောင်မှ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်ကိုကြားတဲ့အခါ အလိုလိုနောက်ဆုတ်သွားကြလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကစိတ်ကူးမျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပေမယ့် တကယ်လက်တွေ့အကောင်အထည်မဖော်တဲ့အတွက်ကြောင့် လေထဲတိုက်အိမ်ဆောက်သလိုပျောက်ပျက်သွားရတယ်။ တချို့လူတွေကျတော့ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်အတိုင်းကြိုးစားခဲ့ရာ လမ်းတစ်ဝက်မှာရပ်လိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကျရှုံးရာလမ်းပေါ်ရောက်သွားရပြန်တယ်။ ထိပ်ဆုံးသို့ရောက်အောင်သွားနေကြတဲ့လူတွေဟာ မိမိရဲ့စိတ်ဓါတ်ကိုအမြဲတမ်းနိုးကြားနေပါ။ အကြံဉာဏ်ကောင်းများရအောင်ပါ။ အချက်အလက်ကောင်းများရအောင်ပါ။ ပြဿနာအခက်အခဲများကို အမြန်ဆုံးဖြေရှင်းပါ။ အတားအဆီးအခက်အခဲတွေအားလုံးဟာ ကိုယ့်ရဲ့လှေကားထစ်တွေလိုပဲလို့မှတ်ယူထားပါ။ ဒီအလုပ်မျိုးတွေဟာ ခက်ခဲတဲ့အတွက်ကြောင့်ရှိတဲ့သူအနည်းစုသာလုပ်နိုင်ကြပါတယ်။ စိန်ခေါ်မှုတွေကြုံလာလျှင် ဘာပါလိမ့်လို့မစဉ်းစားဘဲ ဘာလုပ်ရမလဲလို့စဉ်းစားပါ။ အခွင့်ကိုလက်ခံပါ။ အခွင့်သာနေလို့တော့ မခံယူလိုက်ပါနှင့်။ အမှားကိုသင်ခန်းစာယူပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်တင်ခြင်းဟာ သူများအပြစ်တင်တာထက် အဆိုးဆုံးဘဝကိုရောက်ရှိစေပါတယ်။ မှားခဲ့တဲ့အတိတ်ဆိုးတွေကိုမေ့ပစ်လိုက် ပါ။ အပင်မြင့်လေ လေတိုက်လေ၊ အောင်မြင်မှုနှင့် နီးလာလေလေ ပြဿနာတွေကလည်းပိုပြီးများလာလေလေပါ။ နောက်ဆုံးတစ်နေ့မှာတော့ မင်းကြီးကြီးတွေးထားတဲ့အတိုင်းအောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။

## အနှစ်ချုပ်

ဘယ်အလုပ်ကိုလုပ်လုပ် ကြီးကြီးတွေးပါ။ ဘယ်နယ်ပယ်မှာမဆို အောင်မြင်လိုလျှင် ကြီးကြီး တွေးပါ။ ကြီးကြီးကြံပါ။ ပြီးလျှင် အဲဒီအကြံအတိုင်း ရည်မှန်းချက်သို့ရောက်အောင်ကြိုးစားပါ။ ကြီးကြီး တွေးရန်မကြောက်ပါနှင့်။ ကြီးကြီးတွေးသူတိုင်း ချမ်းသာမှုတွေရသည်မဟုတ်ပါ။ ကြီးကြီးတွေးသလောက် ကြီးကြီးအောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။

## အဓိကသော့ချက်များ

၁ ကြီးကြီးတွေးခြင်းသည် အောင်မြင်ရန်လမ်းစပါပဲ။
၂ ပန်းတိုင်ကိုအာရုံစိုက်ပြီး ကြိုးစားလျှင်ရောက်ပါလိမ့်မယ်။
၃ ကြီးကြီးလုပ်တာက ပိုလွယ်ကူပါတယ်။
၄ ကြီးကြီးတွေးရန် မကြောက်ပါနှင့်။
၅ ကြီးကြီးလုပ်နိုင်တယ်လို့ခံယူပါ။
၆ ကြီးကြီးတွေးပြီး အယူအဆကောင်းများရှိပါစေ။
၇ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အမှတ်များများပေးပစ်ပါ။
၈ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အကောင်းမြင်ပါ။
၉ အကောင်းဆုံးများကိုသာသုံးပါ။

၁၀။ စီးပွားရေးတွင်ရော လူမှုရေးတွင်ပါ အတွေ့အကြုံနှင့်အယူအဆကောင်းပါစေ။

၁၁။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အရေးပါသည်ဟု ခံစားမိပါစေ။

၁၂။ ကြိုးကြိုးစားစားသူတစ်ယောက် ဖြစ်အောင်ကြိုးစားပါ။

၁၃။ ကြိုးကြိုးစားလုပ်ပါ။

၁၄။ သေးသေးလေးမှ ကြိုးကြိုးစားလုပ်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။

၁၅။ အလုပ်ကိုမြှင့်တင်ပါ။

၁၆။ အဆိုးမြင်သူများနှင့်မပေါင်းပါနှင့်။

၁၇။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမရွတ်ချပါနှင့်၊ အပြစ်မပြောပါနှင့်။

၁၈။ နောင့်နှေးမှုများကြောင့် အုံ့မှိုင်းနေလျှင်လည်း ကြိုးကြိုးစားပါ။

## စဉ်ဆက်မပြတ်ကြိုးစားပါ

တကယ်အောင်မြင်ချင်ရင် အလုပ်အပေါ်မှာအာရုံစိုက်ပါ။ ဘယ်လောက်ပဲခက်ခဲနေပါစေ လျော့ကျင့်ဝန်မှုရှောင်နောက်ဆုတ်လှည့်ကွယ်သွားတာပါ။ မအောင်မြင်နေမှုအား ရှုဆက်လို့မယ့်လှုပ်ရှားနည်းများကိုသာရှင်းပါ။ **Target**ကို အဓိကအာရုံစိုက်ပါ။ လက်မလျှော့ပါနှင့်၊ မနားပါနှင့်၊ ကိုယ့်အတွက်အခွင့်အရေးပေးနေတဲ့အိမ်ခြံမှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ရလဒ်ကောင်းကိုလိုသလောက် အမြန်ဆုံးရအောင်ယူပါ။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ကြိုးစားရတာထက် အောင်မြင်မှုကိုထိန်းထားရတာကခက်ပါတယ်။ မိမိရဲ့အောင်မြင်မှုကိုထိန်းထားလိုပါလျှင် ကိုယ်မအောင်မြင်ခင်က ဘယ်လိုကြိုးစားခဲ့သလဲ အဲဒီအတိုင်းဆက်ခါဆက်ခါကြိုးစားနေရမယ်။ မည်မျှပင်အောင်မြင်နေပါစေ အလုပ်တွင်အရှုံးပြတ်တောက်မသွားပါစေနှင့်။ အောင်မြင်သူများဟာ အလုပ်ကိုအဆက်မပြတ်ကြိုးစားကြတယ်၊ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရေးသာအာရုံစိုက်ကြတယ်။ အလုပ်ကိုကြိုးစားပြီးရင်းကြိုးစားပါ။ မိမိတွင်သူများနှင့်မတူတဲ့အရည်အချင်းကောင်းတွေ မွေးလာကတည်းကပါလာတယ်ဆိုတာ အပြည့်အဝယုံကြည်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာလည်း ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်အကောင်းဆုံးကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။

## အနှစ်ချုပ်

ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခန္ဓာကိုယ်ကို သူတစ်ပါးကိုပုံမအပ်ပါနှင့်။ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ကိုယ်ကမပိုင်းလျှင် သူတစ်ပါးကပိုင်းသွားလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်မှာစိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက် တိတိကျကျမရှိဘူးဆိုရင် စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်တိတိကျကျရှိတဲ့လူက ကိုယ့်ကိုပိုင်းသွားလိမ့်မယ်။

## အဓိကသော့ချက်များ

၁။ အောင်မြင်မှုကို လွယ်လွယ်နှင့်မရနိုင်ပါ။
၂။ အလုပ်ကိုပြင်းပြင်းထန်ထန်လုပ်ပါ။
၃။ သင်သဘောကျနှစ်ခြိုက်တဲ့အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်ပါ။
၄။ ပြဿနာများကို လက်ခံဖြေရှင်းပါ။
၅။ အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်ရန်မှာ အိမ်ထောင်ထက်အလေးမှာလည်း မူတည်ပါတယ်။
၆။ ကြာကြာအာရုံစိုက်နိုင်လျှင်အနိုင်ရမည်သာ။
၇။ မှန်ခြင်းသည်အာရုံမှုက်စေတယ်။
၁၀။ လိုက်လျောညီထွေရှိပါစေ။
၁၁။ အခြေအနေနှင့်အချိန်အခါကို လိုက်ပြီးပြောင်းလဲနိုင်ပါစေ။

## အရှုံးစိတ်၊ အပျက်စိတ်

အကောင်းကိုမမြင်၊ အပျက်ကိုပဲမြင်၊ အဖြစ်ကိုမမြင်၊ အပျက်ကိုပဲမြင်တတ်တဲ့လူတွေဟာ ခုံအားကျဆင်းပြီးအဆိပ်သင့်နေတဲ့လူတွေအဖြစ်သတ်မှတ်ရမယ်။ အချို့အပျက်မြင်သမားတွေဟာ မနာလိုစိတ်ပြင်းထန်သူတွေဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကအမြင့်ကိုမမှန်းသလို သူများတွေအမြင့်ရောက်သွားမှာကိုလည်းမလိုလားပါဘူး။ သူတို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မပြည့်စုံမှန်း၊ ချို့ယွင်းနေမှန်း၊ အသုံးမကျမှန်းသိကြတဲ့အတွက်ကြောင့် သူများတွေသွားမယ့် အောင်မြင်ရေလမ်းကြောင်းကို ဘယ်လိုပိတ်ပင်ရမလဲဆိုတာကိုပဲနည်းလမ်းရှာနေကြတယ်။ အရာရာမှာ ငါသိငါတတ် ရှုတွင်ကျယ်တွေလုပ်ချင်နေကြပြီး အရှုံးသမားဖြစ်စေမယ့် အကြံတွေကိုပဲပေးတတ်ကြတယ်။ သူများတွေက ညောညမှာကောင်းကင်က "ကြယ်တွေလတွေ" ကိုကြည့်နေကြပေမယ့် သူတို့ကတော့ မြေပြင်မှာရှိတဲ့ ရွှံ့ပုပ်၊ မြောင်းပုပ်တွေကိုပဲကြည့်နေကြတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဘယ်လောက်ပဲအကောင်းတွေများနေပါစေ၊ သူတို့ကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ကမကောင်းတာတွေကိုပဲ ရှာဖွေဖော်ထုတ်နေကြတယ်။ ဘယ်ကိစ္စမဆိုသူတို့ဟာ ဆုံးခန်းတိုင်အောင်မလုပ်တတ်ကြဘူး။ အရိုက်သရိုက်တွေဝေရာမြောင်းပုပ်နှင့်တူတဲ့လူတွေဖြစ်တယ်။ ဒီအလိုင်းအရိုင်းဒီပတ်ဝန်းကျင်မှိုင်းကို တစ်နေ့ဒီကောင်မနေပါနဲ့။ သူတို့နှင့်လွတ်ရာအဝေးကိုရှောင်ခွာထွက်လိုက်ပါ။ သူတို့ရဲ့စိတ်ဓါတ်ဆိုးများကူးစက်သွားလို့ အဆိပ်သင့်သွားလျှင် ပြန်ကုသဖို့မလွယ်တော့ပါဘူး။ အဆိပ်ဆိုရင် ဘာအဆိပ်မှမဖြစ်တာ အကောင်းဆုံးပါ။

## ကိုယ့်စိတ်ကိုလေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ခြင်း

၁။ မနက်အိပ်ရာနိုးပြီဆိုတာနဲ့ ရှေ့ဦးစွာကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့အရာကို အကြိမ်(၁၀)ကြိမ်လောက်ရွတ်ဆိုလိုက်ပါ။ (၁၀)မျိုးဖြစ်ချင်လျှင် (၁၀)မျိုးလုံးကို တစ်မျိုး(၁၀)ကြိမ်ရွတ်ဆိုပါ။

၂။ မနက်အိပ်ရာထပြီဆိုတာနဲ့ သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်း အားကစားတစ်ခုခုကိုလုပ်ပါ။ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှုအတွက်ရေချိုးပါ။

၃။ မနက်စာကိုကောင်းကောင်းစားပါ။ အစာလျှော့မစားပါနဲ့။ နေ့ခင်းစာလည်းဝအောင် လုံလောက်အောင်စားပါ။ ညစာကိုလျှော့စားပါ။ ညအိပ်ခါနီးမှာ အစာကိုများများစားခြင်းဟာ အစာအိမ်ကအလုပ်များများလုပ်ရတဲ့အတွက်ကြောင့် ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါကို ပိုပြီးအိုမင်းရင့်ရော်စေတယ်။ အစာမကြေရောဂါလည်းဖြစ်တတ်တယ်။

၄။ အပြင်ထွက်လျှင် ညအိပ်အဝတ်အစားဖြင့်မထွက်ပါနဲ့။ သစ်လွင်တောက်ပပြီး သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ အဝတ်အစားကောင်းမွန်တဲ့အသွင်အပြင်ဖြင့် အပြင်ကိုထွက်ပါ။ စိတ်ကိုပေါ့ပါးလွတ်လပ်စွာထားပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်စိတ်အပြည့်အဝမွေးမြူပါ။

၅။ ချိန်းထားတဲ့နေရာကို ဦးစွာရောက်အောင်သွားပါ။ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံတဲ့သူတွေမှာထူးခြားတဲ့အရည်အသွေးဆိုင်ရာသင်္ကေတဘာရှိသလဲမှတ်သားလိုက်ပါ။ ဦးစွာရိုကျိုးပါ။ ဦးစွာနှုတ်ဆက်ပါ။ မိမိနဲ့တွေ့ဆုံတဲ့သူရဲ့နာမည်ကိုမှတ်ထားပါ။ ဘယ်နေ့ ဘယ်ရက်၊ ဘယ်နေရာမှာ ဘာကိစ္စနဲ့တွေ့ဆုံတယ်ဆိုတာကို မှတ်စုစာအုပ်မှာရေးမှတ်ထားပါ။

၆။ စကားပြောဆိုသည့်အခါအပြန်အလှန်ယုံကြည်လေးစားမှု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့စကားပြောပါ။ အစားအသောက်တွေ ပလုပ်ပလောင်းစားသောက်ပြီး စကားပြောတာ၊ ရယ်မောတာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ တစ်ဖက်သားကို အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုး၊ အနေခက်စေတဲ့အပြုအမူမျိုး၊ သိက္ခာထိခိုက်စေမဲ့ အပြုအမူမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ အပြစ်တင်ခြင်း၊ အပြစ်ပြောခြင်းဟာ အဆိပ်ထုတ်ခြင်းတစ်မျိုးပါ။ အရေးသဖြင့် ဝမ်းနည်းစရာ၊ စိတ်ပျက်စရာစကားတွေ၊ ကိုယ့်မိသားစုအဆင်မပြေမှုတွေကို လုံးဝမပြောပါနဲ့။

၇။ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့်သူတို့မှာ အားအင်တွေဖြစ်သွားပါစေ။ ကိုယ်ကလူတိုင်းကို စိတ်ဓာတ်ခွန်အားပေးလိုက်ပါ။ ရိုးသားပွင့်လင်းမြင်သာတဲ့ အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှုမျိုးတည်ဆောက်ပါ။

၈။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံဆွေးနွေးပြီး လုပ်ငန်းကိစ္စတွေပြီးဆုံးတဲ့အခါ အပြန်အလှန်လေးစားမှုအပြည့်နှင့် ယခုလိုတွေ့ဆုံခြင်းအတွက် အလွန်ပင်ဝမ်းမြောက်ပါကြောင်း၊ ကျေးဇူးတင်ပါကြောင်း၊ နောင်အခါအခွင့်သင့်တဲ့အခါ ပြန်လည်ဆုံချင်ပါသေးကြောင်း ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာနှုတ်ခွန်းဆက် လျက်လမ်းခွဲကြရမှာဖြစ်ပါတယ်။

၉။ လူတွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူညီတဲ့အချက်၊ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေ ကိုယ်စီရှိကြတယ်ဆိုတာကိုလက်ခံပါ။ ချွင်းချက်မရှိ ပြည့်စုံတဲ့လူရှိလိမ့်မယ်လို့ မမျှော်လင့်ပါနဲ့။

ရေး ဒေါက်တာဝင်းညို

လူတိုင်းကို အကောင်းမြင်တတ်တဲ့စိတ်ဖြင့် ပြောဆိုဆက်ဆံပါ။ တခြားလူမှာ ဘာအပြစ်အနာအဆာရှိ သလဲဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့မကြည့်ပါနဲ့။ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံတဲ့လူက သူ့အမြင် သူ့ခံယူချက်၊ သူ့ပြီးမြောက်အောင်မြင်ခဲ့တာတွေ သူ့သဘောထားတွေအကြောင်း ရင်ဖွင့်လာရင်လည်း သဘောထားကြီးစွာနားထောင်ပေးပါ။

၁၁။ မိမိရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှုအပေါ် ဘယ်တော့မှအပြစ်မတင်ပါနဲ့။ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးဖြစ်အောင်နေပါ။ လူတိုင်း ဟာ ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ထူးခြားချက် အားသာချက်တွေရှိတယ်ဆိုတာကိုမမေ့ပါနဲ့။ ကိုယ်အရှုံး နဲ့ရင်ဆိုင်ရရင်လဲ သူတစ်ပါးကိုအပြစ်မတင်ပါနဲ့။ သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ်သာသတ်မှတ်လိုက်ပါ။ ဘဝခရီးလမ်းဆိုတာရှည်လျားတွေ ပြားတယ်။ အတားအဆီး၊ အခက်အခဲတွေဆိုတာနေရာတိုင်းမှာရှိတယ်။ စွန့်စားမှုတွေ၊ ပြဿနာတွေ၊ မသေချာ မရေရာတာတွေ၊အမှားနဲ့အမှန်၊ အကောင်းနဲ့အဆိုး ဒါတွေအားလုံးတွေကြုံရမှာပဲ။ မိုးရွာချင်ရွာမယ်၊ နေပူချင်ပူမယ်။ မှောင်ရင်မှောင်မယ်၊ လင်းရင်လင်းမယ်၊ ဒါတွေအားလုံးဟာ သဘာဝ တရားတွေပါပဲ။ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ခွန်အားကိုယ်တောင်မှ သူတောက်ပြန်တဲ့အချိန်တောက်ပြတတ်တယ်။ ကိုယ်စီးနေတဲ့ကားဟာလည်း လမ်းခရီးတစ်ခုမှာဘီးပေါက်ပြီး ရပ်ချင်ရပ်သွားမယ်။ သူများကလာတိုက်ချင်လည်းတိုက်သွားမယ်။ ဒါတွေကလည်း ကြိုတင်မမှန်းဆနိုင်တဲ့ကံကြမ္မာ တွေပါပဲ။ မိမိဟာဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲရောက်နေပါစေ ကိုယ်သွားမယ့်လမ်းခရီးအတွက် မြေပုံအတိအကျ လင်းရှင်းမှုရှိရမယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိရမယ်။ ပြဿနာတွေပေါ်လာရင် ဘယ်လိုဖြေရှင်းရမလဲ ကိုယ်လိုချင်တာကို ဘယ်လိုရအောင်ယူရမလဲဆိုတာကို အခြေအနေတွေအားလုံးဖြစ်မလာခင်မှာ ကြိုတင်စဉ်းစားထားပါက ဘာကိုမှ မကြောက်တော့ပါဘူး။ တစ်ခါတလေ ကိုယ်ဖြစ်တဲ့အရာတွေအမြန်ဆုံးပြီးမြောက်ဖို့အတွက် ဖက်ယှက်ရှုပ်ထွေးဆန်းဆန် နည်းကိုအသုံးပြုရတယ်။ ဟိုရွှေ့ဒီရွှေ့ တွေဝေဝေ့ဝိုက်နေလို့မရပါဘူး။ အခြေအနေတွေအားလုံးကောင်းမှတော့ပြီး လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကိုမမွေးပါနဲ့။ စိတ်ကူးဆိုတာ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှတန်ဖိုးရှိတာပါ။ ကြောက်စရာ မရှိတဲ့ကြောက်စိတ်ကိုမမွေးပါနဲ့။ ဘယ်အလုပ်မဆို ကိုယ်ကဦးဆောင်လုပ်တတ်သူဖြစ်ပါစေ။ အခွင့်ကောင်းအနိုင် ရရှိသွားပါလိမ့်မယ်။

ငါဟာ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အတတ်နိုင်ဆုံးအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်မယ်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်သတိ ပေးလိုက်ပါ။ အရှုံးဆိုတာ ကိုယ်တစ်ကြိမ်ရှုံးခဲ့ဖူးတဲ့ အရှုံးကိုသင်ခန်းစာပြန်ယူပြီး အရှုံးထဲမှာအမြတ်ပြန်ထွက် အောင်လုပ်နိုင်တာကမှ တကယ်အနိုင်ဖြစ်တယ်။ ယာယီရှုံးနိမ့်မှုကိုလည်း တစ်သက်လုံးဆုံးရှုံးမှုအဖြစ်မသတ်မှတ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်စိတ်က တကယ်အရှုံးပေးပြီဆိုမှရှုံးသွားတာပါ။ ဘယ်လိုဝင်ငွေအနေအထား ဖို့လိုချင်သလဲ။ ဘယ်လောက် တာဝန်ရှိတဲ့အဆင့်အတန်းမျိုးကို ထမ်းဆောင်ချင်သလဲ။ အခွင့်အာဏာ ဘယ်လောက်ပိုင်ဆိုင်ချင်သလဲ။ ကိုယ့်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ဘယ်လောက်အထိမြှင့်မှန်းထားသလဲ။ လူသားအကျိုးပြုလုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လောက်ထိလုပ်ဆောင် သွားမလဲ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အတိုင်းအတာရလဒ်နဲ့ညီမျှတဲ့ ပေးဆပ်မှုမျိုးတော့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ တချို့အောင်မြင်သူ တွေဟာ ရုတ်တရက်ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလာပြီး "ဖြတ်ခနဲ" အောက်ခြေအဆင့်ထိရောက်အောင် ဆုံးရှုံးမှုတွေအဆုံ လိုက်ရှုံးသွားကြတာဟာ အောက်ခြေအဆင့်ခိုင်အောင်မလုပ်ခဲ့ကြလို့ပဲဖြစ်တယ်။ အောက်ခြေမခိုင်တဲ့လူတွေဟာ အောင်မြင်လာပြီဆိုလျှင်လက်ရှိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ကိုအာရုံစိုက်မှုနည်းလာတယ်။ အချိန်ကိုရွှေ့ဆိုင်းတယ်။

* ဒေါက်တာ[illegible]

တီဗွီ၊ ရုပ်ရှင်၊ စလောင်း၊ အင်တာနက်၊ အပျော်အပါးကိစ္စတွေနဲ့ အချိန်ကုန်ဆုံးမှုတွေများလာတယ်။ အောင်မြင်မှုအပေါ်မှာ ယစ်မူးရာက ယောက်မ မှုကြောင့် ဇောက်ထိုးမိုးမျှော်ဘဝဖြင့်ပြုတ်ကျရခြင်းဖြစ်တယ်။ မိမိဟာ တကယ်အောင်မြင်လာပြီဆိုလျှင် အဆက်ဆက်ကတိုးတက်သည်ထက် တိုးတက်လာအောင် ကျွမ်းကျင်သူပညာရှင်တွေနှင့် အဆက်မပြတ်တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရမယ်။ ကြုံတွေ့လာတဲ့ပြဿနာတွေကိုလည်း လူသားဆန်ဆန် သဘောထားကြီးစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမယ်။ ငွေရှိပြီးမေတ္တာတရားမရှိဘူးဆိုလျှင်လည်း တန်ဘိုးမရှိတာနဲ့မထူးပါဘူး။ မေတ္တာတရားနှင့် စာနာမှုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့တန်ဘိုးပဲဖြစ်တယ်။ အဆက် မပြတ်တိုးတက်ချင်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို အမြဲတမ်းသင်နေ၊ မြင်နေရမယ်။ ဒါမှခေတ်နှင့်အညီ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း တိုးတက်မှုရှိအောင် အမြဲမပြတ်တိုက်တိုက်တွန်းတွန်းလှုံ့ဆော်ပေးရမယ်။ မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းဖြင့် သူတစ်ပါးကိုတွန်းအားပေးခြင်းဟာ ကြီးမားတဲ့ခွန်အားတစ်ရပ်ရှိမှုဖြစ်တယ်။ ကြင်နာစိတ်၊ စာနာစိတ်၊ မေတ္တာတရားဖြင့်ခွင့်လွှတ်တတ်သူများထံကို ကိုယ်အလိုရှိတဲ့ကောင်းကျိုးချမ်းသာစီးပွားဥစ္စာများ အလဟောစီးဆင်း ဝင်ရောက်လာမှာဖြစ်တယ်။

## ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းမှ လက်မလွှတ်စေနဲ့

အလွန်အေးချမ်းလှတဲ့ ဆောင်းတွင်းအခါကာလတုန်းက ကျွန်ုပ်ဟာ အဆောက်အဦးဟောင်းကြီးတစ်ခုရဲ့ အခန်းငယ်တစ်ခန်းငှားပြီးရုံးခန်းဖွင့်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ အဲဒီအဆောက်အဦးရဲ့ တံခါးစောင့်အဘိုးကြီးတစ်ဦး နှင့်ကျွန်ုပ်တို့တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအထင်မှားအမြင်မှားဖြစ်ကြတယ်။ အဲဒီနောက်တံခါးစောင့်ဟာ ကျွန်ုပ်အားသူ့ရဲ့မလေးစားတဲ့အမူအယာတွေပြပါတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်က အချိန်နောက်ကျပြီးအလုပ်လုပ်နေတဲ့အခါများတွင် တံခါးစောင့်ဟာ မီးခလုတ်အားလုံးပိတ်ပစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာအမှောင်ထဲမှာပဲ အဆင်ပြေသလိုအလုပ်လုပ်ရတယ်။ သူ အဲဒီလိုလုပ်တာ အကြိမ်ကြိမ်ဖြစ်တယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသကိုချုပ်တီးထားရတယ်။ ဒါပေမယ့် ချုပ်တီးထားတဲ့ဒေါသဟာ ပိုပြီးတိုးပွားလျက်ရှိတယ်။ တစ်ရက်သော တနင်္ဂနွေနေ့မှာကျွန်ုပ်ဟာ နောက်နေ့အတွက်ဟောပြောရမယ့် မိန့်ခွန်းအတွက်အချက်အလက်တွေပြင်ဆင်ပြီး စာရေးသားဖို့အလုပ်ခန်းထဲဝင်လာတယ်။ စားပွဲမှာထိုင်မိပြီဆိုတာနဲ့ မီးအားလုံးငြိမ်းသွားတော့တယ်။ အဲဒီတော့ကျွန်ုပ်ဟာ အရမ်းပဲဒေါသထွက်သွားပြီး မြေတိုက်ခန်းရှိတံခါးစောင့်ဆီအတင်းပြေးသွားတယ်။ မြေတိုက်ခန်းထဲမှာ မီးဖိုကိုထိုးပေးရင်း ရွှင်ရွှင်ပြုံးပြုံးနဲ့လေချွန်နေတဲ့တံခါးစောင့်ကိုတွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ချုပ်ထားရတဲ့ဒေါသတွေလည်း ပေါက်ကွဲလွှတ်ထွက်ကုန်တော့တယ်။ ကျွန်ုပ်ကတံခါးစောင့်ကိုအမျိုးမျိုးသော နာမည်ဆိုးသံများတပ်ပြီး ဆဲရေးတိုင်းထွာလိုက်တယ်။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသမီးများဟာ သူ့ရဲ့မီးဖိုမီးထက်ပင်ပူလောင်နေတော့တယ်။ ကျွန်ုပ်မှာဆဲရေးစရာစကားလုံးတွေကုန်သွားတော့ တံခါးစောင့်က သူ့ကိုယ်ကိုဆန့်ဆန့်ကြီးရပ်လျက် ပြုံးပြုံးကြီးလုပ်ပြီးမှ ခုလိုမှတ်ချက်ချပါတော့တယ်။ "ဘယ်နယ့်လဲ ဒီနေ့ ခင်ဗျားနဲနဲစိတ်လှုပ်ရှားလာတယ်မဟုတ်လား။ တံခါးစောင့်ဟာ သူ့ရဲ့စိတ်ကို တည်ငြိမ်အောင်ထားလျက်ရှိတယ်။

★ ခေတ်သစ်စာတိုင်ညှိ

ကျွန်မကတော့ တက္ကသိုလ်ပညာသင်ကြားနေသူ ဒေသနာကထိကပညာရပ်ရဲ့ ရှေးဦးမှူးများနှင့်ပတ်သက် လို့စုံနှံ့မှုနှာထားရလောက်သူ၊ ရှိတ်စပီးယား၊ အီမာဆင်၊ ဆိုကရေးတီးတို့နှင့် သမ္မာကျမ်းစာတွေကိုလေ့လာ လိုက်စားနေသူဖြစ်တယ်။ စာတတ်ရုံသာတတ်တတ်တဲ့ ဒီတံခါးစောင့်အဖိုးကြီးရှေ့မှာရပ်လျက် " ဒီတံခါးစောင့်ကား ငါ့ထက်သာပါလား" လို့သိမြင်မိတော့တယ်။ ကျွန်မဟာကျွန်မရဲ့အလုပ်ခန်းကို တဖြည်းဖြည်းပြန်လာခဲ့ပြီးအပြန်ပြန် အလှန်လှန်စဉ်းစားတယ်။ ခဏကြာတဲ့အခါ တံခါးစောင့်ကိုဝန်ချတောင်းပန်ရမယ်ဆိုတာကိုစဉ်းစားမိပေမယ့် "မတောင်းပန်ဘူး။ မတောင်းပန်ဘူး" ဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်ပြောမိတယ်။ ဒါပေမယ့်အချိန်မီ ကျွန်မထိုင်ရာမှထရပ်လိုက် ပါတယ်။ တံခါးစောင့်ဆီသွားပြီးငြိမ်းချမ်းရေးယူရမယ်။ ကျွန်မရဲ့နှလုံးသားမှာလည်း ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ရှိရမယ်လို့သိ မြင်လာခဲ့တယ်။ မြေတိုက်ခန်းထဲကို ကျွန်မရောက်သွားသောအခါ တံခါးစောင့်မှာသူ့ရဲ့အခန်းငယ်လေးကိုပြန်သွားပြီ။ ကျွန်မကသူ့အခန်းတံခါးကို ညင်သာစွာခေါက်တယ်။ သူရဲ့တံခါးကိုဖွင့်ပေးတယ်။ သူကတည်ငြိမ်တဲ့အသံနဲ့ ကျွန်မကို ဘာအလိုရှိပါသလဲလို့ကြင်နာစွာနဲ့မေးတယ်။ ကျွန်မက ကျွန်မထဲရေးတိုင်းကွာမိတဲ့အမှားအတွက်ဝန်ချတောင်းပန်ချင် တယ်လို့သူ့ကိုပြောတယ်။ သူ့ရဲ့အပြုံးဟာသူ့မျက်နှာတစ်ခုလုံးပေါ်မှာထင်ရှားပေါ်လွင်လာတယ်။

ပြီးသူက "ခင်ဗျားဆဲတဲ့အသံကို ဒီသံတိုင်လေးခုအပြင်ဘာကမှ ဘယ်သူမှမကြားပါဘူး။ ဒီအကြောင်း ကိုကျွန်တော်ဘယ်သူ့ကိုမှမပြောပြဘူး။ ခင်ဗျားလည်းပြောမပြဘူးလို့ထင်ပါတယ်။ ဒီတော့ ဒီကိစ္စတစ်ခုလုံးကို ကျွန်တော်တို့မေ့လိုက်ကြပါစို့" လို့ တံခါးစောင့်ကပြောလာတယ်။ ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်တစ်ဦးလက်ကိုတစ်ဦးဆွဲပြီး လှုပ်ရမ်းကြတယ်။ ကျွန်မတို့နှစ်ဦးမှာ နောက်ထပ်အချင်းချင်းစကားများခြင်း ရန်ညိုးဖွဲ့ခြင်းများမရှိတော့ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့စိတ်ထဲမှာ တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ ငါဟာ နောက်ထပ်တဖန်ထပ်ပြီး မိမိကိုယ်ကိုမိမိထိန်းချုပ်မှုကို လက်မလွှတ်တော့ဘူး။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အခုချိန်မှစပြီး နောင်တွင်အမှားမခံတော့ဘူး။ သတိလက်လွတ်မဖြစ်တော့ဘူးလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုဆုံးဖြတ် လိုက်ပါတော့တယ်။ ကျွန်မရဲ့စိတ်ဝိညာဉ်ဟာ ငြိမ်းချမ်းသောတန်ခိုးရှင်ဖြစ်လာခဲ့တော့တယ်။ စာရေးရတဲ့အခါ ရေးနည်းရေးဟန်တွေကလည်း အရင်ကထက်ပိုကောင်းလာတယ်။ ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ကိုရှာဖွေတွေ့ ရှိခဲ့တဲ့အလျောက် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကောင်းများနှင့် ပရိသတ်များဟာလည်းကျွန်မထံကို အလိုလိုစီးဆင်း ရောက်လာခဲ့တယ်။ ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မအရာရာအားလုံးပြောင်းလဲသွားပြီလို့ထင်မှတ်သွားခဲ့ပေမယ့် တကယ်မပြည့်စုံသေးတဲ့ ကျွန်မရဲ့စိတ်ကို ဒုတိယအကြိမ်မြောက်ထပ်မံတွေ့ရပြန်တယ်။ အကြောင်းကတော့ သတင်းကျော်နယ်သားတစ်ဦးဟာ အကြောင်းမဲ့အချိန်အတော်ကြာတဲ့အထိ ကျွန်မကိုထိခိုက်နစ်နာအောင် တိုက်ခိုက်ရေးသားမှုပြုလုပ်နေခဲ့တယ်။ (၄/၅) နှစ်ကြာလာတဲ့အချိန်အထိ ကျွန်မဟာသည်းခံခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလူရဲ့တိုက်ခိုက်မှုက အလွန်ပြင်းထန်လာတဲ့အခါ ကျွန်မဟာ မိမိရဲ့ငြိမ်းချမ်းရေးဝါဒကိုဘေးဖယ်ထားပြီး ပြန်လည်တိုက်ခိုက်မယ်လို့သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်တယ်။ ကျွန်မဟာ ကွန်မြူတာရှေ့မှာထိုင်ပြီး စာများကိုစတင်ရိုက်ပါတော့တယ်။ ကျွန်မဟာအပြင်းအထန်ပဲ အဲဒီလူကိုကဲ့ရဲ့ရှုတ်ချတဲ့ အချက်တွေကို ရည်ရွယ်လျှော့ချများနဲ့ရေးမိတယ်။ စာတွေကိုရေးသားပြီးရေလေလေ ကျွန်မမှာဒေါသရှိန်ဖြင့် စိတ်ဆိုးလေ လေဖြစ်ပါတော့တယ်။ အချိန်တော်တော်ကြာလာတဲ့အခါမှတော့ ကျွန်မဟာနောက်ဆုံး စာကြောင်းကိုရိုက်လိုက်တယ်။

အဲဒီအခါမှာတော့ ထူးခြားတဲ့ခံစားသိမြင်မှုတစ်ရပ်ကို ကျွန်ုပ်ရရှိလိုက်တယ်။ အဲဒီခံစားမှုကကျွန်ုပ်ရဲ့ ဂုဏ်ကျက်သရေကိုထိပါးစေရသောတဲ့လူအား စိတ်ဆိုးခြင်းမဟုတ်တော့ဘဲ ကြင်နာစိတ်နဲ့ခွင့်လွှတ်ခြင်းများဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာရေချိုးသားစဲကိုလည်း ထိုသူထံကိုမပို့ဖြစ်တော့ပါဘူး။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသစိတ်တွေ မုန်းတီးစိတ် နာကြည်းစိတ်များ အားလုံးကို စွန့်ပယ်လိုက်တဲ့အခါ ရင်ထဲမှာရှင်းလင်းပေါ့ပါးသွားသလိုခံစားလိုက်ရပါတယ်။ စိတ်ပညာသဘော အရကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်လည်သုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ အတွင်းစိတ်ထဲမှာနိုင်အောင်နေတဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်များကင်းရှင်း သွားတာကိုသိမြင်လိုက်တယ်။ စိတ်ထဲမှာတကယ်ငြိမ်းချမ်းသွားတဲ့အရသာကိုရရှိခံစားလိုက်ရပါတော့တယ်။

(နပိုလီယန်ဟီးလ်း)

အထက်ပါနပိုလီယန်ဟီးလ်ရဲ့ အဖြစ်အပျက်ကဲ့သို့ စာရေးသူကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်းကြုံခဲ့ဖူးပါတယ်။ စာရေးသူဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ (၁၅)ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့၊ ကုန်သည်လမ်းနှင့် သိမ်ဖြူလမ်းထောင့်ရှိ အဆောက်အဦတစ်ခုကို ငှားရမ်းပြီးသင်တန်းကျောင်းဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ သင်တန်းသား (၄၀)ခန့်တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ စာရေးသူဟာ သင်တန်းပို့ချမည့်အချိန်မှသာ သင်တန်းကျောင်းကိုလာပါတယ်။ ကွန်ဒိုတိုက်အဆောက်အဦဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ဓါတ်လှေကားအစောင့်ဝန်ထမ်းထားရှိတယ်။ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းနှင့်အဝင်အထွက် နေ့တိုင်းတွေ့ဆုံပါသော်လည်း သူ့ကိုတစ်ချက်ကလေးမျှမကြည့်ပြီး အသိအမှတ်မပြုမိခဲ့ဘူး။ ကိုယ်ငှားထားတဲ့အဆောက် အဦးကို ကိုယ်ဝင်ချင်တဲ့အချိန်ဝင်၊ ထွက်ချင်တဲ့အချိန်ထွက် လို့ရတယ်ဆိုတဲ့ သဘောနဲ့ပဲ စာရေးသူဟာ ဝင်ထွက်သွားလာ နေခဲ့တယ်။ ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ဝန်ထမ်းဟာ စာရေးသူကိုမြင်တဲ့အခါတိုင်း မလေးစားတဲ့အပြုအမူ ရိုင်းစိုင်းတဲ့ အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်လာတယ်။ စာရေးသူရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဒီတိုက်ကြီးကို သူပိုင်တဲ့ဟာကျနေတာပဲဆိုတဲ့ အမြင်နဲ့သူ့ကို အထင်သေးတဲ့ပုံစံမျိုးနဲ့ကြည့်မိပါတယ်။

နောက်ပိုင်းအခက်အခဲဖြစ်လာတာကတော့ သတင်းစာမှာ သင်တန်းကျောင်းကြော်ငြာထည့်လိုက်တဲ့ အတွက်ကြောင့် လာရောက်စုံစမ်းတဲ့လူတွေဟာ ပထမဦးဆုံးဓါတ်လှေကားအစောင့်နဲ့အရင်တွေ့ရတယ်။ သင်တန်းသားဦး ရေကလည်းတဖြည်းဖြည်းနည်းသွားပါတော့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှသိရတာကတော့ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းက မင်းတို့ စုံစမ်းတဲ့သင်တန်း ဒီမှာမရှိဘူးဆိုပြီး လာရောက်မေးမြန်းစုံစမ်းတဲ့လူတွေကိုပြောကြားပေးနေတာ။ သင်တန်းသားတွေများ တဲ့အခါမျိုးမှာဆိုရင် ဓါတ်လှေကားပျက်သလိုဖြစ်အောင်လုပ်ထားတတ်တယ်။ သင်တန်းကျောင်းသားတွေဟာ ရိုးရိုး လှေကားတွေနဲ့ အတက်အဆင်းလုပ်ရတယ်။ တစ်ခါတရံစာရေးသူလာတဲ့အချိန်အခါမျိုးမှာတောင်မှ မီးလာလျက်နဲ့ ဓါတ်လှေကားပျက်တဲ့ပုံမျိုး သူနဲ့မဆိုင် တဲ့ပုံစံမျိုးပညာပေးတတ်ပါတယ်။ စာရေးသူလည်း တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဓါတ်လှေကား အစောင့်ဝန်ထမ်း ပညာပြနေပြီဆိုတာကိုသိလာတယ်။ မီးလာလျက်နဲ့ဓါတ်လှေခါးမသုံးရပဲ (၅)လွှာကို ရိုးရိုးလှေကားမှ တက်ရလျှင် စာရေးသူအလွန်ဒေါသထွက်မိတယ်။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လောက်ထိဆိုးလည်းဆိုရင် ဓါတ်လှေကားထက် နေတဲ့အချိန်မျိုးမှာ ထွက်သွားပြီးပျက်သွားတာမျိုးတွေလုပ်တတ်လာတယ်။ အပေါ်ရောက်ပြီမှ အောက်ပြန်ဆင်းပြီး ပြဿနာ ရှာ[illegible]င်လဲ "သူမသိဘူး၊ သူနဲ့မဆိုင်ဘူးဆို" တဲ့ဖြေရှင်းချက်ပဲပေးမှာအမှန်ပဲ။

အဲဒီအခါမှာတော့ ထူးခြားတဲ့ခံစားသိမြင်မှုတစ်ရပ်ကို ကျွန်ုပ်ရရှိလိုက်တယ်။ အဲဒီခံစားမှုကကျွန်ုပ်ရဲ့ ဂုဏ်ကျက်သရေကိုထိပါးစေရသောတဲ့သူအား စိတ်ဆိုးခြင်းမဟုတ်တော့ဘဲ ကြင်နာစိတ်နဲ့ခွင့်လွှတ်ခြင်းများဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ဟာရေချိုးသားဖက်ကိုလည်း ထိုသူထံကိုမပို့ဖြစ်တော့ပါဘူး။ ကျွန်ုပ်ရဲ့ဒေါသစိတ်တွေ မုန်းတီးစိတ်၊ နာကြည်းစိတ်များ အားလုံးကို စွန့်လွှတ်ပစ်လိုက်တဲ့အခါ ရင်ထဲမှာရှင်းလင်းပေါ့ပါးသွားသလိုခံစားလိုက်ရပါတယ်။ စိတ်ပညာသဘော အရကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်လည်သုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ အတွင်းစိတ်ထဲမှာနိုင်အောင်နေတဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်များကင်းရှင်း သွားတာကိုသိမြင်လိုက်တယ်။ စိတ်ထဲမှာတကယ်ငြိမ်းချမ်းသွားတဲ့အရသာကိုရရှိခံစားလိုက်ရပါတော့တယ်။

**(နပိုလီယန်ဟီးလ်း)**

အထက်ပါနပိုလီယန်ဟီးလ်ရဲ့ အဖြစ်အပျက်ကဲ့သို့ စာရေးသူကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်းကြုံခဲ့ဖူးပါတယ်။ စာရေးသူဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖေါ်ဝါရီလ (၁၅)ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့၊ ကုန်သည်လမ်းနှင့် သိမ်ဖြူလမ်းထောင့်ရှိ အဆောက်အဦးတစ်ခုကို ငှားရမ်းပြီးသင်တန်းကျောင်းဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ သင်တန်းသား (၇၀)ခန့်တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ စာရေးသူဟာ သင်တန်းပို့ချမည့်အချိန်မှသာ သင်တန်းကျောင်းကိုလာပါတယ်။ ကွန်ဒိုတိုက်အဆောက်အဦဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ဓါတ်လှေကားအစောင့်ဝန်ထမ်းထားရှိတယ်။ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းနှင့်အဝင်အထွက် ဆုံတွေ့ခဲ့ပါသော်လည်း သူ့ကိုတစ်ချက်ကလေးမျှပြုံးပြီး အသိအမှတ်မပြုမိခဲ့ဘူး။ ကိုယ်ငှားထားတဲ့အဆောက် အဦးကို ကိုယ်ဝင်ချင်တဲ့အချိန်ဝင်၊ ထွက်ချင်တဲ့အချိန်ထွက် လို့ရတယ်ဆိုတဲ့ သဘောနဲ့ပဲ စာရေးသူဟာ ဝင်ထွက်သွားလာ နေခဲ့တယ်။ ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ဝန်ထမ်းဟာ စာရေးသူကိုမြင်တဲ့အခါတိုင်း မလေးစားတဲ့အမူအရာ ရိုင်းစိုင်းတဲ့ အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်လာတယ်။ စာရေးသူရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဒီတိုက်ကြီးကို သူပိုင်တဲ့ဟာကျနေတာပဲဆိုတဲ့ အမြင်နဲ့သူ့ကို အထင်သေးတဲ့ပုံစံမျိုးနဲ့ကြည့်မိပါတယ်။

နောက်ပိုင်းအခက်အခဲဖြစ်လာတာကတော့ သတင်းစာမှာ သင်တန်းကျောင်းကြော်ငြာထည့်လိုက်တဲ့ အတွက်ကြောင့် လာရောက်စုံစမ်းတဲ့လူတွေဟာ ပထမဦးဆုံးဓါတ်လှေကားအစောင့်နဲ့အရင်တွေ့ရတယ်။ သင်တန်းသားဦး ရေကလည်းတဖြည်းဖြည်းနည်းသွားပါတော့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှသိရတာကတော့ ဓါတ်လှေခါးစောင့်ဝန်ထမ်းက မင်းတို့ စုံစမ်းတဲ့သင်တန်း ဒီမှာမရှိဘူးဆိုပြီး လာရောက်မေးမြန်းစုံစမ်းတဲ့လူတွေကိုပြန်ကြားပေးနေတာ။ သင်တန်းသားတွေများ တဲ့အချိန်များဆိုရင် ဓါတ်လှေကားပျက်သလိုဖြစ်အောင်လုပ်ထားတတ်တယ်။ သင်တန်းကျောင်းသားတွေဟာ ငါးထပ် လှေကားတွေနေ အတက်အဆင်းလုပ်ရတယ်။ တစ်ခါတရံစာရေးသူလာတဲ့အချိန် အခါမျိုးမှာတောင်မှ မီးလာလျက်နဲ့ ဓါတ်လှေကားပျက်တဲ့ပုံနဲ့ သူနဲ့မဆိုင် တဲ့ပုံစံမျိုးပညာပေးတတ်ပါတယ်။ စာရေးသူလည်း တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဓါတ်လှေကား အစောင့်ဝန်ထမ်း ပညာပြနေပြီဆိုတာကိုသိလာတယ်။ မီးလာလျက်နဲ့ဓါတ်လှေခါးမသုံးရပဲ (၅)လွှာကို ခြေလှေကားမှ တက်ရလျှင် စာရေးသူအလွန်ဒေါသထွက်မိတယ်။ တစ်ခါတရံ ဘယ်လောက်ထိဆိုးလည်းဆိုရင် ဓါတ်လှေကားထက် နေတဲ့အချိန်မျိုးမှာ ဓါတ်ခလုတ်ပိတ်သွားတာမျိုးတွေလုပ်တတ်လာတယ်။ အပေါ်ရောက်ပြီမှ အောက်ပြန်ဆင်းပြီး ပြဿနာ ရှာ[illegible]ပဲ "သူမသိဘူး၊ သူနဲ့မဆိုင်ဘူးဆို" တဲ့ခြေရှင်းချက်ပဲပေးမှာအမှန်ပဲ။

စာရေးသူရဲ့မကျေနပ်မှုဟာ တစ်ရက်ထက်တစ်ရက်ပိုပြီးအရှိန်အဟုန်ကြီးလာခဲ့တယ်။ ညဆိုရင်လည်း ဒီဓါတ်လှေကား အစောင့်အကြောင်းပဲစဉ်းစားနေမိတယ်။ ဒီကောင့်ကိုအလုပ်ဖြုတ်အောင် စတင်ရမလား၊ ခေါ်ပြီး ဆောင်ပဲရိုက်ရမလား။ နေ့စဉ်သူ့မျက်နှာမြင်တဲ့အခါတိုင်း စာရေးသူမှာ ဒေါသအလှိုင်းထွက်နေမိပါတယ်။ စာရေးသူကသာဒေါသထွက်နေပေမယ့် သူ့ရုပ်ကြည့်ရတာ သူနဲ့ဘာမှမဆိုင်သလိုမျက်နှာပေးနဲ့ ဘေးနားကလူတွေနဲ့တောင် အေးအေးဆေးဆေးရယ်မောပြောဆိုနေတာတွေ့ရတယ်။ တစ်ရက်မှာသင်တန်းကျောင်းသားတွေရှိုး ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ မုန့်စားပွဲလုပ်ပါတယ်။ ဒီအခါမှာ မုန့်ဟင်းခါးတွေအများကြီးပိုလျှံနေတဲ့အတွက် " တပည့်တစ်ယောက်က ဘာလုပ်ရမလဲမေးတော့ ခွေးကျွေးပစ်လိုက်လို့ခါးစပ်ကပြောလိုက်တယ်။ ဆရာ - ဘယ်ခွေးသွားကျွေးရမလဲ? " မေးလာတယ်။ ဒီတိုက်မှာ ဓါတ်လှေကားစောင့်တဲ့ခွေးတစ်ကောင်ရှိတယ်။ အဲဒီကောင်ကိုသွားပေးလိုက် " လို့ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီနေ့မှာသင်တန်းကျောင်းသားတွေပြန်တဲ့အခါ ဓါတ်လှေကားတွေအဆင်မပြေတာတွေ့ရတယ်။ စာရေးသူပြန်တဲ့ အချိန်ခါမှာထူးခြားမှုတစ်ခုတွေ့ရတယ်။ ဘယ်တုန်းကမှ ဂရုမစိုက်တတ်တဲ့ ဓါတ်လှေကားအစောင့်ဟာ စာရေးသူကိုဦးညွှတ်အရိုအသေပေးပြီး ဓါတ်လှေခါးတံခါးကိုလည်းဖွင့်ပေးတယ်။ ဓါတ်လှေကားအစောင့်မျက်နှာကိုကြည့်ပြီး တော်တော်ရူးကြောင်ကြောင်နိုင်တဲ့ကောင်ပဲလို့စိတ်ထဲမှာ ရေရွတ်ပြီးထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်နေ့မနက်ရောက်တဲ့အချိန်မှာ ဓါတ်လှေကားအစောင့်ရဲ့မျက်နှာဟာ လုံးဝပြောင်းလဲပြီးလိုက်လဲ့တဲ့အပြုံးနဲ့ နှုတ်ဆက်ပါတယ်။ ဒီကောင်ရူးသွားပြီလား။ အတိတ်မေ့သွားတာလားဆိုတဲ့ အတွေးနဲ့စာရေးသူလည်း သူ့ကိုတစ်ချက်ပြုံးပြလိုက်မိပါတယ်။

ကျွန်ုပ်ရဲ့အပြုံးကို သူတွေ့လိုက်တဲ့အခါမှာ ပိုပြီးတက်ကြွလန်းဆန်းတာကိုမြင်တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ နောက်ပြီးသူကပြောတယ်။ ဆရာတို့ကျောင်းက မနေ့ကမုန့်ဟင်းခါးပေးလိုက်တဲ့အတွက် အရမ်းကျေးဇူးတင်တဲ့အကြောင်း အိမ်မှာကမိန်းမကလည်းအနယ်ပျိုက်ထဲမှာရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်အိမ်မှာထမင်းမချက်ရဘူး။ သားသမီးတွေကလည်း ကျောင်းကပြန်လာချိန်ဗိုက်ဆာနေကြတယ်။ သူ့အလုပ်ကပြန်လာမယ့်အချိန်ကို တစ်မိသားစုလုံးက မျှော်နေကြတယ်။ သူ့ငယ်ချင်းဆီ ပိုက်ဆံချေးတော့လည်းမရ။ မနေ့ကလို မိသားစုလိုက်ထမင်းငတ်ဖို့ ကိန်းဆိုက်နေတဲ့အချိန်မှာမုန့်ဟင်းခါးတွေနဲ့အတူမုန့်မျိုးစုံ ကြွက်ကြွက်အိတ်နှစ်လုံးနဲ့လာပေးခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် တမိသားစုလုံးဝဝဆော အစားစားသောက်ခဲ့ရတယ်၊ ထပ်ပြီးပိုလျှံနေသေးတဲ့အတွက် သူ့အိမ်နားကလူတွေကိုတောင် ဝေမျှရသေးတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ဝမ်းသာအားရနဲ့ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပြနေပါတယ်။ စာရေးသူလည်း သူ့ကိုကြည့်ပြီးဝမ်းသာရုံမှလွဲပြီး ဘာမှပြန်မပြောလိုက်ပါဘူး။ ဓါတ်လှေခါးတံခါးကို သူဖွင့်ပေးတယ်။ စာရေးသူတကယ်ပဲ စိတ်ထိခိုက်သွားခဲ့တယ်။ စားပွဲပေါ်ထိုင်ပြီးစဉ်းစားနေရင်း ကိုယ်ကအထက်တန်းကျတဲ့ "Sociology" စိတ်ပညာနဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်တွေကို လူမျိုးဘာသာမရွေး အသက်အရွယ်မရွေး မေတ္တာတရားရှေ့ထားပြီး သင်ကြားပို့ချပေးနေတဲ့ဆရာဖြစ်နေပါလျက်နဲ့ ဓါတ်လှေကားစောင့်ဝန်ထမ်းအပေါ်မှာ လူကိုလူအဖြစ်မမြင်ပဲဆက်ဆံခဲ့မိတယ်။ အဲဒီအစားအသောက်ကို တိရစ္ဆာန်တစ်ကောင်မှာပေးခဲ့တာတောင်မှ သူဟာတကယ်ပဲ ကျေးဇူးတင်နေတယ်။ အဲဒီပညာရပ်တိုသင်ကြားပေးနေတဲ့ ကျွန်ုပ်မှာအဆင့်မြင့်တဲ့စိတ်ဓါတ်တကယ်မရှိသေးပါလားလို့ ကိုယ့်စိတ်ကိုကိုယ်ပြန်မြင်လိုက်ရတယ်။ ငါ့ရဲ့မေတ္တာတရားဟာနောက်ဆိုရင် ဘယ်တော့အခါမှ အကန့်အသတ်နဲ့မထားတော့ပါဘူး။

✶ ခေတ်သစ်စာတိုညီ

လူတိုင်းကို ရင်ထဲကမေတ္တာအပြည့်နှင့် ဆက်ဆံပါလို့ ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ကကျွန်ုပ်ကို သတိပေးလိုက်သလိုသင်ခန်းစာတစ်ခုရရှိလိုက်ပါတယ်။ လူတိုင်းအပေါ်မှာ ကြင်နာစိတ်နဲ့ ခွင့်လွှတ်သည်းခံစိတ်ကိုထားပြီး သူ့နေရာနဲ့သူတော့ လောကအကျိုးကိုကောင်းကျိုးပြုနေကြတဲ့ ပါဝါအာဏာရှင်တွေချည်းပဲဆိုတာကိုသိရှိလိုက်ပါတယ်။ လူတိုင်းကို တန်ဘိုးထားတယ်ဆိုရင် သိက္ခာရှိရှိနေထိုင်ခွင့်ပေးလိုက်ပါ။ ဓါတ်လှေခါးစောင့်မှာလည်း အသိအမှတ်ပြုခံချင်စိတ်နဲ့ သူ့တန်ဘိုးနဲ့သူ မေတ္တာတရား စာနာမှု၊ လေးစားမှု၊ ကျေးဇူးတင်မှုတွေရှိနေတယ်ဆိုတာကိုသိရှိခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီး ကျွန်ုပ်ရဲ့နှလုံးသားမှာ ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ကိုတကယ်ရရှိလိုက်တော့တယ်။ ယခင်ကစာရေးသူလာတဲ့အချိန်ဆိုရင် ဓါတ်လှေခါးအစောင့်ဟာ ကုလားထိုင်တစ်လုံးနဲ့ကျောပေးပြီးထိုင်နေတတ်တယ်။ ယခုဆိုရင် အဲဒီလိုမဟုတ်တော့ပါဘူး။ စာရေးသူလာမယ့်အချိန်ဆို မတ်တပ်ရပ်ပြီးစောင့်နေတတ်တယ်။ ရောက်ပြီဆိုရင် ဦးညွှတ်အရိုအသေပြုတယ်။ တံခါးဖွင့်ပေးတယ်။ ယခင်ကဓါတ်လှေခါးထဲရောက်တဲ့အချိန်တိုင်း ဒေါသထွက်နေတတ်တဲ့ကျွန်ုပ်ရဲ့မျက်နှာဟာ အေးမြတဲ့အပြုံး ငြိမ်းချမ်းတဲ့စိတ်ဖြစ်လို့သွားခဲ့ပါပြီ။

★★★★★★★★★

7K ခေတ်သစ်စာတိုက်ညှိ

# အပိုင်း (၇)

## Millionaire Mind

## " အလျှော့ပေါင်း အကြွပေါင်းတွေကို ခွန်းပါ "

### မင်္ဂလာပါ No. 1 မီလျံနာရိုင်း၊ "No.1 Millionaire Mind"

အဆိုပါအမည်နာမည်သည် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့နာမည်မှမဟုတ်ပါ။ စာရှုသူမိတ်ဆွေရဲ့ နာမည်သာဖြစ်တယ်။ လောကမှာတန်ဘိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ လူသားတစ်ယောက်ကိုညွှန်ပြပါဆိုလျှင် စာရေးသူကသင့်ကို ညွှန်ပြမှာဖြစ်ပါတယ်။ သန်းပေါင်းများစွာသော ငွေကြေး၊ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေကို ရှာဖွေဖန်တီးစုဆောင်းနိုင်တာဟာ လူသားသင်ဖြစ်တယ်။ ဦးနှောက်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါဆိုတဲ့စကားအတိုင်း သင့်ရဲ့ဦးနှောက်ကို တန်ဘိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတွေပိုင်ဆိုင်ဖို့အတွက် သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် "No.1 Millionaire Mind" စေ့ဆော်ဖန်တီးပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်သူနှင့်မအောင်မြင်သူတွေကြားမှာ ကွာခြားချက်ရှိတယ်။ အောင်မြင်သူတွေဟာ ရွှေ, ငွေ, ဓနဥစ္စာတွေကို ရေမြောင်းသွယ်သလိုသွယ်ယူတတ်ကြတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေ ထိုးထွင်းသာအောင်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုမတတ်တဲ့သူတွေကို စီမံခန့်ခွဲတတ်အောင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်ကျွမ်း သူတွေကို လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတတ်ကျွမ်းအောင်သင်ပြပေးမည့် စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်ကြီးပွား ထိုက်ပြီးနေသူတွေကို ထူးခြားအောင်မြင်တဲ့ဘဝတွေရအောင် ပြောင်းလဲပေးနိုင်မယ့်နည်းဥပဒေသတွေပါဝင်တဲ့စာအုပ်ဖြစ်တယ်။ သင့်ဘဝကိုရွှေငွေဓနတွေမြောက်မြားစွာ စီးဆင်းဝင်ရောက်လာအောင် ဘဝပုံကိုပေးမယ့်စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်တွေးထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာမှာမို့လို့ပါပဲ။ စာအုပ်ပါပညာရပ်တွေကို လက်တွေ့အသုံးချခြင်းအားဖြင့် " No.1 Millionaire Mind" တစ်ယောက်ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ဘာ့ကြောင့်မအောင်မြင်သလဲ? ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒနဲ့လက်ရှိအောင်မြင်မှုဟာဘာ့ကြောင့်ကွာဟနေသလဲ? လူတွေဟာ သင်တန်းတွေ၊ ဗီဒီယိုတွေ စာအုပ်တွေဘယ်လောက်ပဲ လေ့လာကြည့်ရှုထားကြပေမယ့် တကယ့်အောင်မြင်မှုနည်းလမ်း အစစ်အမှန်အတိုင်းလက်တွေ့မကျင့်သုံးခဲ့ကြပါဘူး။ ဆန္ဒ ငွေ၊ လုံ့လ၊ ဝီရိယတွေနဲ့ အဆက်မပြတ်ပြင်းပြင်းထန်ထန်တကယ်မလုပ်နိုင်ကြပါဘူး။ ခဏတာလောင်ကျွမ်းတတ်တဲ့ ကောက်ရိုးမီးလိုပါပဲ။ ဒီနေရာမှာစဉ်းစားပြီး ဒီနေရာမှာပဲချုပ်ပျောက်ဖြစ်ပျက်သွားခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ဘဝဟာ နှုန်း၊နှုန်းပါပဲ။ ဒီ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့တင်ပြထားသမျှတွေအားလုံးဟာ လူတွေဘာကြောင့်ချမ်းသာသလဲ၊ ဘာကြောင့်မအောင်မြင်သလဲဆိုတာတွေကိုညွှန်ပြပေးထားပါတယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှု၊ ငွေကြေးအဆင်မပြေမှုတွေရဲ့ အခြေခံအကြောင်းရင်းကိုသိရင်ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးအနာဂတ်ကို ဒီ့ထက်ကောင်းလာအောင်စီမံဆောင်ရွက်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကျဆင်းစေမယ့်အတွေးအခေါ်တွေ၊ အမူအကျင့်တွေကိုပြောင်းလဲပစ်ရမယ်။ ဥပမာ- ရုပ်ရှင်၊ တီဗွီဇာတ်လမ်းအခန်းဆက်အစဉ်အဆက်တွေ အဆက်မပြတ်ကြည့်ရှုခြင်း။ အင်တာနက်၊ ဖဲလောင်းမှု။ တီဗွီဂိမ်းများကစားခြင်း။ ကြည့်ရှုခြင်းများကိုဖယ်ရှားနိုင်မှ တန်ဘိုးရှိတဲ့ဘဝနယ်မြေကိုရောက်ရှိမှာဖြစ်တယ်။ အကျိုးမရှိတဲ့အမူအကျင့်ဟာ မကောင်းတဲ့အမူအကျင့်ပဲလို့ နှလုံးသွင်းသတ်မှတ်လိုက်ပါ။ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားမြှင့်တင်ပေးမယ့် ဝင်ငွေတိုးအောင်တစ်ဆင့်ချင်းလုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် နည်းဗျူဟာတွေ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်မှုတွေကိုလေ့လာရမယ်။

" No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာ ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုစဉ်းစားရမယ်၊ ကိုင်တွယ်ရမယ်၊ လုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကိုတင်ပြထားပါတယ်။ တချို့လူငယ်တွေဟာ သိတတ်တဲ့အချိန်မှစပြီး ဘယ်ကိစ္စမဆိုအောင်မြင်ချင်ကြတယ်။ နိုင်သမျှအလုပ်မျိုးစုံကိုလုပ်တယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ဘဝဟာ စိတ်ကူးထဲကအတိုင်း တကယ်တိုးတက်မလာဘဲ အခြေအနေပိုပြီးဆိုးလာခဲ့ကြတယ်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုသံသယဖြစ်လာတယ်။ ငါလုပ်တာဟုတ်ရဲ့လား? သံသယစိတ်ကနေကြောက်ရွံ့စိတ်၊ ထိတ်လန့်စိတ်ကြီးစိုးသွားခဲ့တယ်။ မိမိအနေနဲ့ ကိုယ်နေတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပထမဦးစွာပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိစ္စတော်တော်များများမှာချမ်းသာတဲ့သူတွေစဉ်းစားတာဟာ တစ်မုံ့တည်းပါ။ ထို့အတူ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေအချင်းချင်း စဉ်းစားပုံချင်းဟာလည်းအတူတူပါပဲ။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့ဆင်းရဲတဲ့လူ ကွဲပြားခြားနားတာဟာ စဉ်းစားပုံတွေကအစကွဲပြားတာပါ။ မိမိအနေနဲ့ချမ်းသာချင်ရင် လူချမ်းသာတွေလုပ်တဲ့အတိုင်း မိတ္တူ(ကော်ပီ)ကူးဖို့ပါပဲ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကသူတို့ဖြစ်ချင်တာကိုလုပ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေကသူများခိုင်းတာကိုလုပ်တယ်။ ချမ်းသာချင်တဲ့သူက အလုပ်ကိုပိုပြီးတော့ကောင်းအောင်အစွမ်းကုန်ကြိုးစားတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူကခိုင်းသလောက်ပဲလုပ်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရောက်အောင်သွားပါ။ တွေးပုံတွေးနည်းလုပ်ပုံလုပ်နည်းတွေအတိုင်းလုပ်ကြည့်ပါ။ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာပါတဲ့ နည်းလမ်းတွေအားလုံးဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အကျိုးဝင်အသုံးဝင်တဲ့ တကယ့်နည်းလမ်းကောင်းတွေပါ။ တက[illegible]သုံးကြည့်လျှင် တကယ်အလုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။

လူနှစ်ယောက်ဟာ တအုပ်တစ်အုပ်ကို အတူတူဖတ်ကြတယ်ဆိုပေမယ့် နည်းပညာယူပုံယူနည်းတွေကတော့ဆို လျှင်အောင်မြင်သွားပုံချင်းလည်းမတူနိုင်ပါဘူး။ ဘယ်လောက်ကြီးကျယ်အောင်မြင်တဲ့လက်နက်ကောင်းကိုရတယ် ဆိုသော်လည်း နည်းနည်းမှ ပိုမောက်ရှိရင်ကို ပြဿနာနဲ့ရင်ဆိုင်ရမှုတွေရှိမှာပါ။ လက်ရှိအောင်မြင်မှုနဲ့လူတွေဘာကြောင့် ပျော်ရွှင်နေရသလဲဆိုရင် မှလတွေးခေါ်နေတဲ့အတွေးအခေါ်ဟောင်းတွေကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ တိုးတက်ပြောင်းလဲမှု ရှိသောအရွဲ့အလယ်ကြီးတဲ့ယုံကြည်မှုတွေကို အရင်ဆုံးဖြိုဖျက်ပြောင်းလဲပါ။ စာရေးသူ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြပါမယ်။ တစ်ခါတုန်းက လူတစ်ယောက်ဟာ ချောက်ကမ်းပါးစပ်ပေါ်မှာလမ်းလျှောက်ရင်း ခြေချော်ပြီးအောက်ကိုပြုတ်ကျ သွားပါတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ကျောက်အစွန်းတစ်ခုကိုဆွဲကိုင်မိတယ်။ တန်းလန်းကြီးဖြစ်နေတာပေါ့။ အောက်ကို ငုံ့ကြည့်လိုက်တော့လည်းချောက်ကအရှန်နက်နေတယ်။ "ဘုရားသခင် ကယ်တော်မူပါ။ ဘုရားသခင် ကယ်တော်မူပါ" ဆိုပြီး အော်ဟစ်အကူအညီတောင်းနေတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အသံကြီးတစ်သံကြားရတယ်။ "ငါကဘုရားသခင်ပဲ မင်းကိုငါကူညီမယ်။ မင်းငါ့ကိုယုံကြည်တယ်ဆိုရင် မင်းဆွဲကိုင်ထားတဲ့လက်ကိုလွှတ်ချလိုက်ပါ" လို့ ပြောလိုက်တယ်။ သူကအောက်ကိုတစ်ချက်ငုံ့ကြည့်ပြန်တယ်။ လက်ကိုလွှတ်မချရဲဘူး။ "ကယ်တော်မူပါ။ ကယ်တော်မူပါ" ဆိုပြီးတော့ ထပ်ပြီးအော်နေပြန်ပါတယ်။ နောက်တော့ သူထပ်ကြားရတဲ့အသံက "မင်းကိုအပေါ်ဆွဲတင်မယ့်လူတစ်ယောက်မှ မရှိဘူး" ဆိုတဲ့အသံထပ်ကြားရတယ်။ သင်ခန်းစာကရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါ။ လူတွေဟာ နည်းမှန်လမ်းမှန်လိုချင်ကြ သွန်ပြုပါဆိုသော်လည်း သူတို့ရဲ့အတွေးအခေါ်ဟောင်း၊ အစွဲဟောင်းတွေကို မလွှတ်ချနိုင်ဘူး။ အမြဲတမ်းတပူပူနဲ့ သူ့ကိုကယ်တင်ပေးမယ့်လူကိုပဲ မျှော်လင့်စောင့်စားနေတတ်ကြတယ်။

ဘယ်အချိန်ဘယ်အခါဘယ်သူကများလာပြီး ကယ်တင်မလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ကယ်ဆယ်ရေးကိုပဲမျှော်လင့်နေ တတ်ကြတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်ကယ်ဆယ်ရေးကိုမျှော်လင့်နေသူဟာ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူဖြစ်မလာနိုင်တော့ပါဘူး။ သူလိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှု၊ ရလာဒ်တွေကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲလုပ်ယူရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါ့ကြောင့် အတွေးဟောင်း ၊ အစွဲဟောင်းတွေကိုစွန့်ပါ။ အသစ်အသစ်တွေကိုလက်ခံပါ။ ရလာဒ်က စကားပြောပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်လုပ်ရာတွင် အကျိုးရှိသမျှ၊ သတင်းအသစ်များနှင့် အခွင့်အရေး သစ်များရရှိစေရန်ကြိုးစားအားထုတ်ပါ။ အောင်မြင်ရေး စိတ်တံခါးကိုဖွင့်ထားပါ။ အသစ်တွေမရှာချင်ဘူး။ မသိချင်ဘူးဟုဆိုက စိတ်တံခါးကိုပိတ်မထားပါနှင့်။ ဒါမှလဲ အကျိုးရှိတဲ့သစ်နှင့် အခွင့်အရေးသစ်များရရှိမှာဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံမှာ အပြောင်းအလဲသစ်များကိုလုပ်ကြည့် သင့်တယ်။ နိုင်ငံခြားတွင်ဘီလျံနာများ နွားပွဲတစ်ခုကျင်းတဲ့ သတင်းကိုဖတ်ရဖူးပါတယ်။ စာရေးသူက ပထမပိုင်းတော့ ဘီလျံနာသူဌေးများ ကိုယ်တိုင်နွားသတ်ကြတယ်ဟုထင်မိပါတယ်။ တကယ်တော့ ဘီလျံနာသူဌေးများ ငှားရမ်းထားတဲ့ နွားသမားများသာဖြစ်တယ်။ နွားသမားတစ်ဦးဟာ ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့ကိုယ်စားလှယ်အနေနဲ့ နွားသတ်ရ တာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ (A) ဆိုတဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့ကိုယ်စား နွားထိုးသတ်ပေးရတဲ့လူကနွားသွား ရှုံးသူရဲ့သူဌေးဟာဒေါ်လာသိန်းချီရှုံးပါမယ်။ တကယ့်ကိုလူစည်ကားတဲ့ပွဲကြီးဖြစ်တဲ့အပြင် ရုပ်မြင်သံကြားမှလဲတိုက်ရိုက် ထုတ်လွှင့်ပြသခဲ့ပါတယ်။ ကြည့်ရှုသူပရိသတ်များကလည်းကုံးပြည့်ပါ။ လောင်းကြေးလည်းကြီး၊ ဒေါ်လာသန်းချီရတဲ့ ဆိုင်းဝိုင်းကိုလည်းသတင်းစာမှာ ဓါတ်ပုံနှင့်တကွဖော်ပြလိုက်တဲ့အခါ ကြည့်ရှုသူပရိသတ်တသောသောနဲ့ စည်ကားကြ ပါတယ်။

ဒီလိုပွဲမျိုးရဲ့ဆုံးရှုံးမှု၊ အောင်မြင်မှုအရသာဟာ နယ်မြေသစ်ရဲ့ခံစားမှုအရသာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘဝမှာလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တွေကို ပျင်းရိငြီးငွေ့သွားပြီဆိုလျှင် ရင်ခုန်စရာစွန့်စားမှုအသစ်များကိုပြောင်းလုပ်ကြည့်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာလည်းကိုယ့်ရဲ့စိတ်ဓါတ်ကို လေ့ကျင့်ခြင်းတစ်မျိုးပင်ဖြစ်တယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာအမြင်မိုင်းဥပဒေသတွေရှိသလို အတွင်းပိုင်းဆိုင်ရာသဘောတွေလည်းရှိပါတယ်။ အပြင်ပိုင်းဥပဒေမှာ စီးပွားရေးအသိပညာ၊ ငွေကြေးစီမံကွပ်ကဲမှုနဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနည်းပညာဟာတွေရှိတယ်။ ဒါတွေကအရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုပါပဲ အတွင်းပိုင်းဥပဒေသတွေကလဲ သူနေရာနှင့်သူလက်တွေ့အသုံးချနိုင်မှုရှိမယ်ဆိုလျှင် မှန်ကန်တဲ့အချိန်၊ မှန်ကန်တဲ့နေရာ၊ သင်ကိုယ်တိုင်က မှန်ကန်တဲ့လူဖြစ်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုဟာအမြန်ဆုံးရရှိမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ခုရဲ့အပေါ်မှာဘယ်လိုစဉ်းစားသလဲ၊ ဘာတွေကိုယုံကြည်သလဲ၊ မင်းရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကဘာတွေလဲ၊ သူများတွေကို ဘယ်လိုဆက်ဆံသလဲ၊ သူများတွေကကိုယ့်ကို ဘယ်လောက်အထိယုံကြည်သလဲ၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုနဲ့အောင်မြင်မှုတွေဟာကိုယ်နဲ့ထိုက်တန်တယ်လို့ မင်းကိုယ်မင်းယုံကြည်မှုရှိလား၊ ကြောက်ရွံ့မှုတွေ၊ နိုးရိမ်မှုတွေ စိတ်မပါပဲလုပ်နေရတဲ့အလုပ်တွေဖြစ်နေသလား?။ ဒါတွေကမင်းရဲ့စရိုက်၊ တွေးခေါ်မှုနှင့်ယုံကြည်မှုအတွင်းပိုင်းဆိုင်ရာသဘောတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီအချက်တွေကိုမှတည်ပြီးတော့ အောင်မြင်မှု၊ ရှုံးနိမ့်မှုတွေကိုဆုံးဖြတ်လို့ရပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ဓါတ်စွမ်းအားကို အမြဲမှင့်တင်ပါ။

ကျွန်ုပ်တို့နေထိုင်တဲ့ကမ္ဘာကြီးဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်အခြေအနေနှစ်ခုကြီးစိုးနေတဲ့နေရာဖြစ်တယ်။ အတက်အကျ၊ အလင်းအမှောင်၊ အပူအအေး၊ အတွင်းအပြင်၊ အမြန်အနှေး၊ အဝိုအမ၊ တောင်နဲ့မြောက်၊ အရှေ့နဲ့အနောက်၊ အပေါ်နဲ့အောက်စသဖြင့်အကြောင်းအရာတစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဆန့်ကျင်ဘက်ချင်းတွန်းကန်စွဲကပ်ပြီးတော့ ပြိုင်လဲမသွားအောင်ရပ်တည်ထားတယ်။ ဒီလိုဆန့်ကျင်ဘက်ကမ္ဘာကြီးထဲမှာ အသက်ရှင်ကြတဲ့ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးဟာ ကျန်းမာခြင်းရလဒ်၊ ချမ်းသာပျော်ရွှင်ခြင်းရလာဒ်၊ အားလပ်ပျော်ရွှင် ခြင်းရလဒ်၊ အကန့်အသတ်မရှိတဲ့ဝင်ငွေရလာဒ်၊ နောက်ဆုံးသူတော်ကောင်းတရားအားထုတ်ခြင်းဖြင့် ကောင်းရာသုဂတိမှနေ နိဗ္ဗာန်မဂ်ဖိုလ်အထိရရှိစေမယ့် ရလာဒ်မျိုးတွေကိုရရှိအောင်ကြိုးစားအားထုတ်သွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ အကြောင်းအကျိုးဆက်စပ်နေတဲ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ကျွန်ုပ်တို့လိုချင်တဲ့အကျိုးရလာဒ်တွေရရှိဖို့အတွက် အကြောင်းတရားမြှုပ်နှံမှုတွေကို ပစ္စုပ္ပန်အချိန်ကိုင်းမှာ ကြိုးစားအားထုတ်မြှုပ်နေရမှာပဲဖြစ်တယ်။ အမှားတစ်ခုဖြစ်လာရင် ရပ်တွေ့ဆိုပ်မှာသွားပြီးပြင်လို့မရပါဘူး။ ဥပမာ - ကွန်ပျူတာနဲ့စာရိုက်တယ်ဆိုပါတော့။ ရိုက်ပြီးတဲ့စာကို ပရင်တာ (Printer)ကနေ စာရွက်ထုတ်လိုက်မယ်။ ထွက်လာတဲ့စာရွက်မှာအမှားပါလာမယ်။ အဲဒီအမှားကိုခဲဖျက်နဲ့ဖျက်မယ်၊ ပြင်မယ်။ နောက်အသစ်ထပ်ထုတ်မယ်။ ထပ်မှား၊ ခဲဖျက်နဲ့ထပ်ဖျက်မယ်၊ ပြင်မယ်။ စက်ထဲမှာမပြင်ပဲနဲ့အပြင်မှာ ပြင်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အရွက် (၁၀၀၀)လည်းပြင်နေရမှာပါ။ အမှားကတော့ပျောက်ပျက်မသွားပါဘူး။ ဒီသဘောအတိုင်းပါပဲ ကျွန်ုပ်တို့နေ့စဉ်ဖြစ်နေတဲ့ အမှားတက်ဘာထဲမှာပဲ အချိန်တွေကုန်ဆုံးနေကြရတယ်။ မြတ်စွာဘုရားရှင်က ဟောကြားတော်မူခဲ့တယ်။ "ချစ်သားတို့ သတ္တဝါတွေရဲ့စိတ်ဟာ လောဘကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ ဒေါသကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ မောဟကြောင့်ညစ်နွမ်းရတယ်။ စိတ်တွေညစ်နွမ်းတဲ့အချက်ကြောင့် ရုပ်တွေညစ်နွမ်းရတယ်။ ပင်ပန်းရတယ်။ ဆင်းရဲရတယ်။

သတ္တဝါတွေရဲ့စိတ်တွေ ဖြူစင်သန့်ရှင်းအပြစ်ကင်းပြီဆိုလျှင်ချမ်းသာကြရတယ်၊ စိတ်စင်ကြယ်မှ ရုပ်စင်ကြယ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရှေးဦးစွာ စိတ်ကိုစင်ကြယ်အောင်စိတ်ဓါတ်ကိုပြုပြင်ပါ။ စိတ်ဓါတ်ကောင်းမှ လုပ်ရပ်ကောင်းမယ်၊ စိတ်ဓါတ်မကောင်းလျှင် လုပ်ရပ်လဲမကောင်းပါဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့မမြင်နိုင်တဲ့အတွင်းစိတ်မှာ မြင်နိုင်တဲ့ရုပ်တွေကို အမျိုးမျိုးဖြစ်အောင်ပြုပြင်လာနိုင်တဲ့ စွမ်းအားသတ္တိတွေရှိပါတယ်။ ဥပမာဆိုပါစို့ - သီးပင်တစ်ပင်စိုက်လိုက်မယ်။ အပင်ပေါက်ပြီးအသီးသီးလာတဲ့အချိန်ရောက်လာတဲ့အခါမှ အသီးတွေသေးနေမယ်။ အရသာလည်းမရှိဘူးဆိုရင်ဘာလုပ်မလဲ။ အသီးကိုသွားပြီးပြုပြင်မလား?။ လူအများစုကတော့ အသီးကိုပဲကြည့်ပြီးစဉ်းစားနေကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ အသီးကိုဘယ်အရာကဖန်တီးသလဲ?။ သစ်ပင်ရဲ့အမြစ်ကသာလျှင်အသီးကိုဖန်တီးတာပါ။ မြေပေါ်က အရာတွေကိုမြေအောက်ကအရာတွေကဖန်တီးတာပါ။ မြင်ရတဲ့အရာတွေကို မမြင်ရတဲ့အရာတွေကဖန်တီးပြီးတယ်။ ဒါဆိုရင် အသီးကိုပြောင်းလဲချင်ရင် အမြစ်ကိုဂရုစိုက်ရလောင်းမြေပြုစုရကျွေးပါ။ မြင်တာကိုပြောင်းချင်ရင် မမြင်နိုင်တာတွေကိုအရင်ပြောင်းပါ။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ရုပ်ကိုပြောင်းလဲဖို့အတွက် စိတ်ကိုအရင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။ လောကကြီးမှာမြင်ရတဲ့အရာထက် မမြင်ရတဲ့အရာတွေ၊ သဘာဝတရားတွေကပိုပြီး စွမ်းအားကြီးမားတယ်။ လျှပ်စစ်စွမ်းအားသည် မမြင်ရသော်လည်းအလွန်မင်စွမ်းအားကြီးမားသလို ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့စိတ်ဟာလည်း မမြင်ရပေမယ့် အလွန်မင်တန်ခိုးစွမ်းအားကြီးမားတယ်၊ **"စိတ်သာရှင်စေဘုရားဟော"**ဆိုတဲ့အတိုင်း ကိုယ့်စိတ်ကိုနိုင်လျှင်တလောကလုံးကိုနိုင်မယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကိုပြုပြင်နိုင်လျှင် တလောကလုံးရဲ့စိတ်ကိုပြုပြင်နိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

## စကြာဝဠာကိုသတင်းပို့ခြင်း

သင့်ရဲ့ဘဝကို မြန်မြန်မြင့် အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် မြန်မြန်မြင့်သင်ယူမှုတွေကို လေ့ကျင့်သင်ယူရမယ်။ ဆိုရိုးစကားတစ်ခွန်းရှိပါတယ် **"ကြားရင်မေ့တယ်။ မြင်ရင်သတိရတယ် ၊ ကိုယ်တိုင်လုပ်ရင် နားလည်တယ်"၊ ရှောက်သောလူ့ရာချွင်တွေ့"** ဆိုသလို မင်းလိုချင်ဖြစ်ချင်တာတွေကိုလည်း အသက်မပြတ်ရှတ်ဆိုခြင်း၊ တချပ်ထဲမှာ ချွေးရေခြင်း၊ အသက်မပြတ်တောင့်တောင့်တတဖြစ်ခြင်း၊ အော်ဟစ်ကြွေးကြော်ခြင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် စကြာဝဠာသတင်းပို့ခြင်းများ (Auto Suggestion) ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် သင်လိုချင်တာကိုရအောင်ယူလို့ရနည်းဖြစ်ပါတယ်။ နတ်ကတာဖြစ်လို့အကြိမ်ကြိမ်ရွတ်ရတာလဲဆိုလျှင် ဖြစ်ချင်တဲ့စိတ်ဓါတ်အင်အားကိုတည်ဆောက်ယူရတာဖြစ်တယ်။ မင်းယယ်ကမ်းစပ်တွေမှာ မြင့်မားတဲ့တောင်ကုန်း၊ နက်ရှိုင်းတဲ့ချိုင့်ဝှမ်း၊ ဒုံ့ဆိုင်းတဲ့တောအုပ်တွေမှာအားအင်ရှိသမျှ အသံကုန်အော်ဟစ်ပြီး ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာလိုချင်တာကိုကောင်းဆိုကြည့်ပါ။ အလျှေးပဲအသားပဲ၀ဲ အသံမိမိခန္ဓာဆီ ဝင်သွားပါလိမ့်မည်။ စကြာဝဠာတစ်ခုလုံးမှာမင်းရဲ့ အသံပဲတင်ထပ်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီအသံနဲ့လိုချင်တဲ့အရာတွေနဲ့ ထိုက်ရိုက်သွားပြီဆိုတာနဲ့ မင်းလိုချင်တဲ့အရာတွေမှန်သမျှဟာ မင်းစိတ်ဓါတ်အင်အားကြီးမားရင်ကြီးမားသလောက် စိတ်ညီ့ဆွဲငင်ဓါတ်ပေါ်မှာမူတည်ပြီး မင်းရှိရာကိုရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ ကြေငြာချက်နှင့်အတည်ပြုချက် နှံ့ကွဲပြားနေပါတယ်။ အတည်ပြုချက်ဆိုတာကိုယ်ဖြစ်ချင်တာတခုခုဖြစ်လာတဲ့အချက် အတည်ပြုတာဖြစ်ပြီး ကြေငြာချက်ကတော့ကိစ္စတစ်ခုခုကို ဖြစ်အောင်လုပ်တော့မယ်ဆိုပြီးပြောတဲ့အသံမျိုးကိုဆိုလိုပါတယ်။

ကြေငြာချက်ဟာကိုယ်ဖြစ်တဲ့ဘဝမျိုး၊ လိုချင်တာတွေကိုရအောင်ယူမယ်လို့ ကြေငြာတစ်ခုလုံးအထိ ရောက်အောင် ကြွေးကြော်လိုက်တာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်ဓါတ်ခွန်အားကိုများစွာဖြစ်စေတယ်။ နောက်တစ်ခု ကလုပ်ဆောင်မှုပါပဲ။ မင်းမှာရည်မှန်းချက်တွေ တကယ်ဖြစ်လာအောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် ဆောင်ရွက်မှုမျိုးတွေ ရှိဘို့လိုတယ်။ ညအိပ်ရာဝင်ခါနီးအချိန်၊ မနက်စောစောအိပ်ရာထခါနီးအချိန်တိုင်းမှာ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့အရာကိုယ် လိုချင်တဲ့အရာမျိုးတွေ ကြေငြာချက်တွေကို ခံကျယ်ကျယ်ရွတ်ဆိုပါ။ မှန်ကြည့်ပြီးပြောရင်ပိုပြီးထိရောက်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် နေ့စဉ်ဝလာတအုပ်မှာ(၁၀)ရွက်ခန့်ကိုယ်လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာကိုချရေးပါ။ ဒီကြေငြာချက်တွေဟာ ရိုးစင်းလွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖြစ်ပါ့မလားဆိုတဲ့စိတ်၊ ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ သံသယစိတ်တွေဝင်လာမယ်ဆိုရင် မင်းကိုနည်းကောင်းပေးရတာအလကားဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေအများစုက လုပ်မကြည့်ရသေးဘူး… ဟုတ်ရဲ့လား၊ ဖြစ်မှဖြစ်ပါ့မလားဆိုတဲ့ လား • • • ပေါင်းများစွာနှင့် အင်မတန်လွယ်ကူတဲ့ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်နည်းတွေကို မလုပ်ဖြစ်ကြတာပါ။

## လေ့ကျင့်ခန်း၊

အိပ်ယာပေါ်မှာ ပက်လက်လှန်ပြီး လက်နှစ်ဖက်ကိုနလုံးသားပေါ်တင်ပြီး ရှေ့ဦးစွာဝင်လေထွက်လေကိုမြင်းမြင်းရှု ၊ ပြင်းပြင်းမှတ်ထုတ်(၁၀)ကြိမ်လုပ်ပါ။

★ ကြေငြာချက်

၁။ ငါ့အတွင်းစိတ်က အမြင်ကမ္ဘာကိုဖန်တီးတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

၂။ ငါ့မှာဒေါ်လာသန်းချီကြွယ်ဝတဲ့ မီလျံနာလိုစိတ်ဓါတ်မျိုးရှိတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

၃။ ငါဟာအရမ်းကျွန်းမာတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

၄။ ငါ့ကိုလူတွေအားလုံး သဘောကျတယ်။ လူတွေအားလုံးငါ့ကိုချစ်တယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

၅။ ငါ့ရဲ့ဘဏ်စာအုပ်ထဲမှာ ငွေတွေတစ်ရက်ထက်တစ်ရက် ပိုပိုပြီးများလာတယ်။ - (၁၀)ကြိမ်

**T → F → A = R**

**WEALTH PRINCIPLE : ချမ်းသာမှုနည်းလမ်း**

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

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးဟာ တွေးခေါ်မှုကနေခံစားမှုတွေကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ခံစားချက်ကနေလုပ်ဆောင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လုပ်ဆောင်မှုကနေရလဒ်ကိုဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့အောင်မြင်မှု၊ တိုးတက်မှု၊ ဆုတ်ယုတ်မှုတွေဟာ(အတွေးအခေါ်)ခံစားချက်၊ လုပ်ဆောင်မှုတွေကနေဖြစ်လာကြရတာပါ။ ငယ်ငယ်တုန်းက ကိုယ်ဘာလိုတွေးခဲ့သလဲ၊ ဘယ်လိုပတ်ဝန်းကျင်မျိုးနဲ့နေခဲ့ရသလဲ။

မိဘတွေဆရာသမားတွေရဲ့ သင်ကြားပို့ချမှုကနေ အတိတ်ကအကြောင်းအရာ၊ ပစ္စုပ္ပန်အကြောင်းအရာ၊ အနာဂါတ်အကြောင်းအရာတွေကိုတွေးတောပြီး အတွေးကနေခံစားမှုဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီခံစားမှုဟာကောင်းတဲ့ ခံစားမှုလား၊ မကောင်းတဲ့ခံစားမှုလား။ အဲဒီအပေါ်မှာမူတည်ပြီး လုပ်ဆောင်မှုရလဒ်တွေဖြစ်အောင်ပြုလုပ်ကြတယ်။

★ နှုတ်အကြောင်းအရာများ ။ ငယ်ရွယ်စဉ်က ကြားခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကို ဆိုလိုပါတယ်။

★ စံပြအကြောင်းအရာများ ။ ငယ်ရွယ်စဉ်က မြင်ခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကို ဆိုလိုပါတယ်။

★ အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာများ ။ ငယ်ရွယ်စဉ်က ကြုံတွေ့ခဲ့သည့်အကြောင်းအရာကိုဆိုလိုပါတယ်။

## ပထမလွှမ်းမိုးမှု (နှုတ်အကြောင်းအရာ)

ငယ်ရွယ်စဉ်က မိမိရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ မိဘညီအစ်ကိုမောင်နှမတွေရဲ့ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါပြောဆိုမှု နှုတ်အကြောင်းအရာများကတော့ ငွေမရှိလို့မဖြစ်ဘူး။ ငွေရအောင်ရှာရမယ်။ ပညာတတ်အောင်လုပ်ရမယ်။ ရာထူးအဆင့်အတန်းမြင့်မားအောင်လုပ်ရမယ်။ ဆင်းရဲတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေရဲ့အကြောင်း။ ချမ်းသာတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့အကြောင်း။ ငွေရှိမှလွတ်လပ်တယ်။ ပညာတတ်မှတင့်တယ်တယ်။ ငွေရော ပညာပါပြည့်စုံမှလူရာဝင်တယ်။ အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာတွေပါပဲ။

## ဒုတိယလွှမ်းမိုးမှု (စံပြအကြောင်းအရာများ)

မိဘတွေ၊ အုပ်ထိန်းသူတွေ ငွေကြေးကိစ္စတွေမှာဘယ်လိုပြုမူကြသလဲ။ အသုံးအဖြုန်းကြီးသလား? စုဆောင်းတတ်သူလား? ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတတ်သူတွေလား? ရှုံးတဲ့သူတွေလား? အတွေးပေါင်းထဲမှာ သံသရာလည် နေတဲ့သူတွေလား? ငွေရှိရဲ့လား? ခဏခဏငွေပြတ်လား? မိသားစုထဲကို ငွေအလွယ်တကူရောက်လာတာလား? အခက်အခဲတွေနဲ့ရောက်လာတာလား? အိမ်မှာငွေကြေးပျော်ရွှင်စရာကောင်းတဲ့အရာ (သို့) အငြင်းပွားမှုတွေရဲ့ရင်းမြစ် လား? ဒီအချက်တွေဟာ ကလေးတစ်ယောက်အတွက် အလွန်ပင်အင်အားကြီးတဲ့လွှမ်းမိုးစံလိုင်းတွေနဲ့တူပါတယ်။ ရှေ့ကမြင်ရင်မြင်တဲ့အတိုင်းလိုက်လုပ်တယ်။ ကလေးတွေလည်းဒီလိုပါပဲ။ ကလေးဘဝကတည်းက ပတ်ဝန်းကျင် ရဲ့ပြောပုံဆိုပုံ၊ ညည်းတွားပုံ၊ အတင်းအဖျင်းပြောပုံမှအစ စံနမူနာယူတတ်ကြပါတယ်။

ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ကို သတိရမိပါတယ်။ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က သူ့ခင်ပွန်းအတွက် ဝက်ခြေထောက်ချွန် ပြုတ်ချက်ပေးတဲ့အခါ ခြေထောက်ရဲ့အရှေ့၊ အနောက်ပိုင်းတွေကို ဖြတ်ပြီးချက်ပေးပါတယ်။ သူ့ခင်ပွန်းက ဘာလို့ ဒီလိုချက်တာလဲလို့မေးတော့ "ကျမအမေလည်း ဒီလိုပဲချက်တာပဲ" အဲဒီညမှာပဲ သူမရဲ့အမေကို ဘာလို့ဒီလိုချက် တာလဲဆိုတော့ "ငါ့အမေ - နင့်အဘွားလည်း ဒီလိုပဲချက်တာပဲ" တဲ့။ အဘွားကိုဖုန်းဆက်မေးတော့ "ငါ့ဒယ်အိုးက သေးလို့ဒီလိုချက်ရတာ" လို့ ပြန်ဖြေတယ်။ ပြောချင်တာကတော့ ကျွန်ုပ်တို့တွေက ငွေကြေးကိစ္စမှာလည်း မိဘတွေပြုမူ ခဲ့တာအတိုင်းလုပ်ကြတယ်ဆိုတာပါပဲ။ လက်ရှိကိုယ်ရောက်ရှိနေတဲ့ဘဝဟာ ကိုယ်နဲ့ကိုယ့်မိသားစုရဲ့ ဆက်နွယ်မှုတွေရှိတယ် ဆိုတာကိုသိထားနိုင်ပါမယ်။

## ပြောင်းလဲမှုအဆင့်များနှင့် စံပြုအကြောင်းအရာများ

**Steps for Change & Verbal Programming**

(၁) **Awareness** (သတိရှိခြင်း)

ငွေကြေးကြွယ်ဝမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး မိဘတွေရဲ့အမူ၊ အကျင့်တွေကိုချရေးပါ။ သင်နဲ့ဘယ်အချက်တွေ တူပြီး ဘယ်အချက်တွေမှာတော့ ဆန့်ကျင်နေသလဲဆိုတာ။

(၂) **Understanding** (နားလည်မှု)

ဒီအချက်တွေက ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးဘဝကို ဘယ်လိုအကျိုးသက်ရောက်စေသလဲဆိုတာရေးပါ။

(၃) **Disassociation** (မပတ်သက်နဲ့)

ကိုယ်လေ့လာထားတာကိုပဲကိုယ်စားပြုပြီး လက်ရှိကိုယ့်ရဲ့ အခြေအနေကို ကိုယ်စားမပြုတာကို သိပါ။ လက်ရှိအခြေအနေအတွက်စဉ်းစားပါ။

(၄) **Declaration** (ကြေညာချက်)

လက်ကိုရင်ဘတ်ပေါ် (နှလုံးသားပေါ်)ကိုတင်ပြီးရွတ်ပါ။ "ငါ့ပတ်ဝန်းကျင်က ငွေကြေးနဲ့ ဆိုင်တဲ့ကိစ္စတွေက သူတို့ကိစ္စပဲ၊ ငါကငါ့ပုံစံနဲ့ငါသွားမယ်" ဦးခေါင်းကိုလက်ဝါးနဲ့ ကိုင်ပြီး ထိပြီး "ငါ့မှာမီလျံနာစိတ်ရှိတယ်" လို့ပြောပါ။

### တတိယလျှမ်းမိုးမှု (အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာများ)

လူတိုင်းမှာသိတတ်တဲ့အချိန်ကလေးဘဝမှစပြီး ငွေကြေးကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့လူတွေနှင့်ပတ်သက်ပြီးအတွေ့အကြုံရှိကြတယ်။ ဒီအတွေ့အကြုံတွေဟာ တကယ်အရေးပါသလို စိတ်ဓါတ်ခွန်အားတစ်ခုကိုလည်းဖြစ်စေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့အရာတွေကို ယုံကြည်မှုရှိအောင်ပုံဖော်ပေးနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - ဒံပေါ အပေက ဆရာဝန်ဖြစ်မယ်။ မိမိအသိုင်းအဝိုင်းဟာ ဆရာဝန်အသိုင်းအဝိုင်းဖြစ်မယ်ဆိုလျှင် ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ဝါလဲလုပ်လို့ရတယ်ဆိုတဲ့စိတ်ဝင်လာမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ အမေဖြစ်သူဟာ နေ့စဉ်အလုပ်ထဲမှာငွေတောင်းပြီး ထမင်းဟင်းချက်တယ်။ ပိုက်ဆံလိုတဲ့အခါတိုင်းအလုပ်ထဲမှာ အမေကတောင်းတယ်။ သမီးဟာနေ့စဉ် ဒီမြင်ကွင်းကိုမြင်နေရတဲ့အတွက်ကြောင့်"မိန်းမတွေမှာပိုက်ဆံမရှိဘူး။ ယောကျ်ားတွေဆီတောင်းရတယ်၊ မိန်းမတွေ ပိုက်ဆံရှာစရာမလိုဘူးဆိုတဲ့စိတ်"ဝင်သွားတတ်တယ်။ အဲဒါကြောင့် ငွေရှာချင်တဲ့စိတ်လုံးဝမရှိတော့ပဲ ယောကျ်ားရှိရင်ပိုက်ဆံရှိတယ်။ ယောကျ်ားဆီကငွေတောင်းလို့ရတယ်ဆိုတဲ့ အစွဲတစ်ခုဝင်သွားပါတယ်။ ငွေကြေးစီမံကိန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံအကြောင်းအရာတွေက ငယ်ငယ်ကတည်းက မကောင်းခဲ့ဘူးဆိုလျှင် အိမ်ထောင်ရတစ်ခုဟာ တစ်စစီပျက်နေတဲ့ ဝါးပေါင်တစ်ခု ပင်လယ်ထဲသွားသလို ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

အဓိကအကြောင်းအရင်းကတော့ ငွေကြောင့်စကားများကြတာတွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ငွေကြေးစီမံကိန်း မကိုက်ညီလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီစီမံကိန်းတွေမကိုက်ညီတဲ့အခါမှာ ဇုံတွဲ၊ ဇနီးမောင်နှံ၊ မိသားစု ကုမ္ပဏီအသင်းအဖွဲ့တွေဟာ ငွေကြေးတိုက်ပွဲတွေမကြာခဏဖြစ်ကြတော့တာပါပဲ။ ဒီလိုမဖြစ်အောင်ဘာလုပ်မလဲ? လူတစ်ယောက်ချင်းအလိုက် ငွေကြေးစီမံကိန်းကိုနားလည်ဖို့လိုတယ်။ ဒါမှအလုပ်လုပ်ရတာအဆင်ပြေမယ်။ ငွေကလူတွေကို အဓိပ္ပါယ်အမျိုးမျိုး သက်ရောက်အောင်စွမ်းဆောင်ပေးတယ်။ လူတစ်ယောက်က ဘာကြောင့်ငွေတွေလိုချင်တာလဲ?။ ပျော်ရွှင်မှုအတွက်လား?၊ ထွက်ပေါက်မှုအတွက်လား?၊ လုံခြုံမှုအတွက်လား?၊ ဂုဏ်သိက္ခာအဆင့်အတန်းအတွက်လား? ဆိုတာတွေကိုကြည့် ခြင်းအားဖြင့် လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွင်းစိတ်၊ ငွေကြေးစီမံကိန်းကိုခန့်မှန်းလို့ရပါတယ်။ နှစ်ဦးစပ်တူလုပ်ရတဲ့ငွေကြေး စီမံကိန်းတွေဆိုလျှင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက်သဘောတူညီချက်တွေကိုချရေးပါ။ စာရွက်မှာအပြန်အလှန်လက်မှတ်ထိုးပါ။ နံရံမှာကပ်ထားပါ။ ညှိနှိုင်းလို့မရတဲ့ကိစ္စတွေကြုံလာလျှင်လည်း သဘောတူညီချက်တွေကို ညင်သာစွာကိုင်တွယ် အသိပေးလို့ရပါတယ်။

**မင်းကို မေးခွန်းတစ်ခုမေးမယ်။ မင်းလို သလောက်ငွေရလာဖြီဆိုလျှင် အဲဒီငွေကို ရအောင်းမှာလား။ သုံးမှာလား?၊ ငွေကို ကောင်းကောင်းစီမံမှာလား။ ရော့တီရော့ရဲ့စီမံ မှာလား၊ အောင်မြင်မှုရဖို့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ရွေးမှာလား။ ကိုယ်အရစ်ခင်မင် ရင်းနှီးတဲ့ အဖွဲ့သမားကိုပဲ ထပ်ရွေးမှာလား?၊ စတော့ရှယ်ယာကစားမှာလား?၊ အိမ်ခြံ မြေရောင်းဝယ်တဲ့ စီမံထိန်းတွေလုပ်မှာလား။ ဘယ်လိုစဉ်းစားထားပါသလဲ?**

ငွေဟာ လူတွေအတွက်သံလိုက်တုံးဖြစ်သလို၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ငွေကိန်းဂဏန်းကိုလဲ ဒီသံလိုက်တုံးမှာ ပျော်ကပ်လာအောင်စီမံဖန်တီးလို့ရတယ်။ ဝင်ငွေခန့်မှန်းနိုင်မှုခန့်မှန်းတဲ့လူဟာ ဝင်ငွေနဲ့တဲ့အလုပ်ကိုပဲလုပ်လိမ့်မယ်။ အမြင့်ဆုံးဝင်ငွေကိုမှန်းတဲ့လူက ဝင်ငွေအများဆုံးလုပ်ငန်းကိုတွေ့အောင်ရှာလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ စီးပွားရေး ရည်ရွယ်ချက်ကျင့်မှု၊ အသိပညာနှင့်အချိန်၊ ရေရှည်ကြာသတ်မှတ်နိုင်မှုအပေါ်မှာမူတည်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဘယ်လောက် ကောင်းတယ်ဆိုတာ ငွေကြေးစီမံကိန်းရဲ့ရလဒ်ကိုကြည့်ပြီး အတည်ပြုနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ လချုပ်၊ နှစ်ချုပ်စာရင်းစစ် အတည်ပြုနိုင်ရမယ်။ လက်ရှိဘဏ်စာရင်း၊ ဝင်ငွေ - ထွက်ငွေ၊ အသားတင်အမြတ်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့အောင်မြင်မှု ဒီလေ့ဘာရေးအတွင်းကျကျသိနေရမယ်။ ကိုယ်ကစုဆောင်းသူလား?၊ သုံးစွဲသူလား?၊ ငွေကိုကောင်းကောင်းထိန်း ထားရဲ့လား?၊ ဘယ်လောက်မြှုပ်သလဲ?၊ ဘယ်လောက်ကြီးပွားသလဲ?၊ ငွေနဲ့ကိုယ်နဲ့ဆက်ဆံရေးကိုပြန်စစ်ကြည့်ပါ။ ရိုးယ်ဆီလာတဲ့ငွေတွေဟာ ခက်ခက်ခဲခဲရောက်လာသလား? အလွယ်တကူလား? ရှုပ်ထွေးမှုတွေများစွာလုပ်ရသလား? ရေးပြီးကြည့်ပါ။ ငွေကြေးစီမံကိန်းက တိုင်းတာမှုပေတံပဲ။ အခန်းအပူချိန်က (၇၂)ဒီဂရီရှိရင်ကောင်းတာပေါ့။ ပြတင်းပေါက်ဖွင့်ထားမယ်။ အပြင်မှာအေးနေတယ်။ အခန်းထဲကအပူချိန် (၆၅) ဒီဂရီကိုကျသွားမယ်။ ဒါဆိုရင် ဘာတွေဖြစ်လာလဲ။ ပေတံကအပူချိန် (၇၂)ဒီဂရီရောက်အောင် ပြန်လုပ်ရမှာပေါ့။ ပြတင်းပေါက် ဖွင့်ထားတယ်။ အပြင်မှာပူတယ်။ အခန်းတွင်းအပူချိန်က (၇၇) ဒီဂရီဖြစ်သွားတယ်။ ဒါဆိုဘာဖြစ်မလဲ။ ပြဒါးတိုင်က အပူချိန်ကို (၇၂)ဒီဂရီရောက်အောင်ပြန်ညှိပေးမှာပေါ့။

ဒါဆိုရင်လုပ်ရမှာက ပြဒါးတိုင်ကိုအမှုချိန်နေရာပြန်သတ်မှတ်ပေးမှုသာလျှင် အခန်းတွင်းအပူချိန်က ကိုယ်လိုချင်တဲ့အတိုင်းဖြစ်နေမယ်။ ဒီလိုပဲ ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးအောင်မြင်မှုအဆင့်ကိုပြောင်းလဲဖို့ ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးပြဒါးတိုင်ကိုပြန်သတ်မှတ်ရမယ်။ ဒါကိုငွေကြေးစီမံကိန်းလို့ခေါ်တယ်။ ဘယ်အလုပ်ကိုအလုပ်ချင်ဆုံးလဲ၊ ကိုယ်အလုပ်ချင်ဆုံးအလုပ်ကိုလုပ်ပါ။ စီးပွားရေးအတတ်ပညာတွေ၊ ဟားကတ်တင်းအတတ်ပညာတွေ၊ အရောင်းပညာ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့ စီမံခွဲခန့်မှုအတတ်ပညာတော့ကို တိုးတက်အောင်လုပ်ပါ။ ဒါတွေဟာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အတွက် အင်အားကြီးတဲ့လက်နက်တွေဖြစ်တယ်။ ကံကောင်းကောင်း၊ မကောင်းကောင်း၊ ငွေကြေးနဲ့ အောင်မြင်မှုစီမံကိန်းတွေကတော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးလိုက်ပါနေမှာဖြစ်တယ်။ မနေ့ကနဲ့ဒီနေ့ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်ကို သတိပြုရမယ်။ တွေးခေါ်မှု၊ ယုံကြည်မှု၊ ကြောက်ရွံ့မှု၊ ဆောင်ရွက်မှု၊ မဆောင်ရွက်မှုတွေအားလုံးကိုစောင့်ကြည့်ပါ။ လူတွေဟာ နေ့စဉ်ဖောက်ပြန်ဆန်တဲ့လည်ပတ်မှုမျိုးတွေကိုတော့မလုပ်ပါနဲ့။ အတိတ်ကကျင့်လည်ခဲ့တဲ့သံသယစိတ်နဲ့ ကြောက်ရွံ့မှုတွေကိုဖယ်ရှားပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုနဲ့ စေ့ဆော်မှုတွေဟာ မျိုးဆက်အဆင့်ဆင့်အထိ လက်ဆင့်ကမ်းသွားမယ်ဆိုတာကိုမမေ့ပါနဲ့။ အောင်မြင်မှုမရှိသေးတဲ့ ယုံကြည်မှုတွေကိုဖယ်ရှားပစ်ပါ။ ဘယ်သူကမှကိုယ့်ရဲ့ အတွေးအခေါ် ယုံကြည်မှုတွေ၊ အောင်မြင်မှုတွေကိုဆုပ်ကိုင်ထားလို့မရပါဘူး။ မင်းရဲ့တွေးခေါ်မှုဟာခံစားချက်ကိုဖြစ်စေတယ်။ ခံစားချက်ကလုပ်ဆောင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လုပ်ဆောင်မှုရလဒ်ကိုဖြစ်စေတယ်။ မင်းဟာလူချမ်းသာတွေတွေးသလို၊ လုပ်နိုင်သလို၊ သွားသလို စားနိုင်သလိုမျိုး မင်းလုပ်နိုင်တယ်။ မင်းကတာကိုခံစားချင်သလဲဆိုတဲ့ မင်းရဲ့စိတ်ခံစားမှုတည်ငြိမ်မှု မင်းလိုချင်တဲ့ရလဒ်တွေကိုပေါ်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒါကိုပဲ မင်းတွေးနေ၊ ခံစားနေလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ဖြစ်ချင်တာပြောပါ။ ဖြစ်ချင်တာမြင်ထား။ မင်းဖြစ်ချင်တာတွေပဲဖြစ်လာတာပါ။

## ငွေကြေးရဲ့သားကောင်

ကိုယ့်ဘဝကို တာဝန်မယူချင်ကြတဲ့သူတွေဟာ သူတစ်ပါးကိုပုံချပ်ထားတယ်။ ပြီးရင် ငုံဘဝကို ငါမပိုင်ဘူး ငါ့စိတ်နဲ့ငါကိုယ်မဟုတ်ဘူးလို့ပြောကြတယ်။ ဘယ်သူကများ ကူညီမလဲ၊ တာဝန်ယူပေးမလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ ထားရာနေ စေရာသွား ပေးတာကိုယူ၊ ကျွေးတာကိုစား၊ တိရစ္ဆာန်တစ်ကောင်လို သားကောင်ဖြစ်မှန်းမသိဖြစ်ရှုံသွားကြတယ်။ ဘယ်သူ့ဆီကဘာရမလဲ? ဆိုတဲ့မျှော်လင့်ချက်အမြဲတမ်းရှိတယ်။ ဘဝပြဿနာတွေကြုံလာတဲ့အခါတိုင်း သူများကိုလက်ညှိုးထိုးပြီးအပြစ်ရှာတယ်။ မိသားစု၊ ညီအစ်ကို၊ ပေါင်းနေသူ၊ ပတ်ဝန်းကျင်၊ အစိုးရကိုအပြစ်တင်တယ်။ [illegible]စီးပွားရေးတွေ၊ လူတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်ကို အပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်ရှင်ကို အပြစ်တင်တယ်။ မန်နေဂျာကိုအပြစ်တင်တယ်။ အလုပ်သမားအချင်းချင်းအပြစ်တင်တယ်။ ဖုံးချုပ်ကိုအပြစ်တင်တယ်။ အောက်ခြေဝန်ထမ်းတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ စားသုံးသူတွေကိုအပြစ်တင်တယ်။ နိုင်ငံကိုအပြစ်တင်တယ်။ ဘုရားသခင်ကို အပြစ်တင်တယ်။ မိဘကိုအပြစ်တင်တယ်။ နေ့ရာတိုင်းလူတိုင်းဟာ သူ့အတွက်အပြစ်တင်စရာတွေချည်းပဲဖြစ်တယ်။ [illegible]လုပ်ပြီးဆိုလျှင်လည်း ငွေကြေးအရေးမကြီးပါဘူးလို့တလေကာလေပြောတတ်တယ်။

ငွေအရေးမကြီးဘူးလို့ပြောလာတဲ့လူဟာ သူ့မှာတကယ်ငွေမရှိပါဘူး။ ဆိုင်ကယ်ရှိမှလိုဘူး။ ကားရှိမှလိုဘူး။ အိမ်ရှိမှလိုဘူးလို့ ပြောတဲ့သူတွေဟာ သူတို့မှာတကယ်ပဲ အဲဒီပိုင်ဆိုင်မှုတွေမရှိပါဘူး။ လူတစ်ယောက် ကိုယ့်ရှေ့မှာငွေကအရေးမကြီးဘူးလို့ပြောလာပြီဆိုလျှင် သူ့ရဲ့အိတ်ကပ်ထဲကိုကြည့်လိုက်ပါ။ တကယ်ပဲငွေမရှိတာ ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဆင်းရဲသားတွေအများစုက ငွေအရေးမကြီးဘူးလို့ပြောတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ငွေရဲ့တန်ဖိုး ကိုသိပြီးငွေမှငွေ၊ ငွေနောက်ကိုပဲရအောင်လိုက်တယ်။ ငွေက ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားလောက်အရေးမကြီးဘူး။ အိမ်ထောင်ရေးတစ်ခုမှာ ပုံမှန်ငွေကြေးပြည့်စုံနေရင်တော့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားတွေဟာ ပုံမှန်ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ပုံမှန်ဝင်ငွေမီးဆင်း၊ လှည့်ပတ်မှုမရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် တစ်ရက်စားဖို့ဝတ်နေရေးတစ်ရက် ခေါင်းတောက်နေအောင် ရှာရပြီဆိုလျှင်တော့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားဟာခန်းခြောက်သွားတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးနှင့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာမှာ ငွေမရှိ ထိုမရှိပါဘူး။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကုသိုလ်ကောင်းမှုဒါနပွဲတွေလုပ်ရင်လည်း ငွေကအဓိကအခန်းကဏ္ဍကပါဝင်နေ ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ငွေကိုပဲအလှူခံနေကြတာမဟုတ်ဘူးလား။ ဒါကို ငွေမလိုဘူးဆိုရင်တော့ လိမ်နေခြင်းတစ်မျိုးပဲ။ ထေရ်ကြီးသာတွေမှာတောင် ငွေများများလှူနိုင်တဲ့လူကိုဦးစားပေးတယ်။ ဂရုစိုက်ကြတယ်။ ဒါဟာဘာကြောင့်လဲ ငွေ့ပဲမဟုတ်ဘူးလား။ ငွေမရှိရင်ဆွဲဆောင်မှုမရှိဘူး။ ငွေရှိမှအရာရာအားလုံးကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ငွေကြေး မပြည့်စုံတဲ့လူတွေရဲ့ဘဝဟာကြံ့ခိုင်သလို ဘဝကိုမကျေနပ်ချက်တွေကအရမ်းများပါတယ်။ အရာရာကိုအကောင်း မြင်တဲ့စိတ်မရှိသလောက်နည်းပါးပါတယ်။

ကိုယ့်မှာမကျေနပ်ချက်တွေများများရှိနေပြီဆိုရင်တော့ မကျေနပ်ချက်အစုံတွေကို ဆွဲငင်ညှို့ယူထားတာနဲ့ ရှုတယ်။ စိတ်ဖိစီးမှုတွေပိုများလာတယ်။ ခုနကိုယ်ဟာ အဆိပ်သင့်တဲ့သားကောင် တစ်ကောင်လိုဖြစ်လာမယ်။ အပြစ်မြင်တတ်တဲ့စိတ်ကြောင့် အဆင်မပြေမှုနဲ့ကျရှုံးမှုတွေလည်းများနေလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့အဆိုးမြင်တဲ့ အတွေးစိုက်မှုတွေကိုဖယ်ရှားပစ်ရမယ်။ တောထဲမှာရှိတဲ့သားကောင်တွေဟာ ကောင်းမွန်ရွှင်လန်းသေရတာမရှိသလောက် အလွန်နည်းပါးပါတယ်။ ဒဏ်ရာ၊ ဒဏ်ချက်မျိုးစုံနဲ့ အသေဆိုးတွေနဲ့သေရတာများပါတယ်။ ငွေကြေးအဆင်မပြေမှု၊ အဆက်မပြတ်ဖြစ်ပြီးတလောကလုံးကို အကောင်းမမြင်တတ်တဲ့လူ၊ နောက်ဆုံးကိုယ့်ကိုယ်ကိုတောင် အကောင်းမမြင် တတ်တဲ့လူဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ဒဏ်ရာဒဏ်ချက်မျိုးစုံနဲ့ ဖရိုဖရဲသေရမယ့်သားကောင်နဲ့တူပါတယ်။ ဒါကို ငွေကျွန်ရဲ့ သားကောင်လို့ခေါ်ပါတယ်။

## မိလျံနာစိတ်ရှိသူ၏ လုပ်ဆောင်မှုများ

၁။ ချမ်းသာချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ သက်တောင့်သက်သာနေတတ်တဲ့အကျင့် တီဗွီ ရုပ်ရှင်ဇာတ်လမ်းတွေကိုအချိန်ဆက်ကြည့်တတ်တဲ့အကျင့်တွေမှ လွတ်အောင်ရှောင်ကြဉ်ရမယ်။

၂။ သူတစ်ပါးကိုအပြစ်တင် အပြစ်ပြောတတ်တဲ့အကျင့်၊ ကိုယ့်ရဲ့အဆင်မပြေမှုတွေ၊ မလိုချင်တာတွေ မနှစ်သက်တာတွေပြောတတ်တဲ့အကျင့်တွေကိုရှောင်ကြဉ်ရမယ်။

၃။ ချမ်းသာချင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လူချမ်းသာတွေကဲ့သို့အဆက်မပြတ်ငွေကြေးကြွယ်ဝချမ်းသာအောင် တွေးနေ၊ စဉ်းစားနေ၊ လက်တွေ့လုပ်နေရမယ်။

၄။ "ကြွယ်"ကိုပစ်ရင် အနည်းဆုံး "လ"ကိုတော့ ထိရမယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့အိမ်က "မျက်နှာကျက်" ကိုတောင် လက်နဲ့ကိုင်ချင်တဲ့စိတ်မရှိကြဘူး။

၅။ တစ်ခါတရံ ကိုယ်အရမ်းစားချင်တဲ့ စားသောက်ဆိုင်သွားပြီး ကိုယ်စားချင်တဲ့အစားအစာကိုဈေးနှုန်း မကြည့်ပဲစားပါ။ ငွေသိပ်မရှိလျှင်တော့ သူများနဲ့သွားစားပါ။

၆။ တချို့လူတွေက ချမ်းသာရင်မကောင်းဘူးလို့ပြောတတ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတာကချမ်းသာတာပဲ။ မကောင်းတာကမကောင်းတဲ့အပိုင်းပဲ။ ချမ်းသာမှုမကောင်းတာမဟုတ်ဘူး။ နှလုံးသားရင်းကိုက စိတ်ဓါတ်မှန်ကန်လို့ပါ။ စိတ်ဓာတ်မှန်ကန်တဲ့လူအတွက် ချမ်းသာခြင်းဟာခွန်အားတစ်ခုပဲ။ ငွေရှိလျှင်ဘဝနေပျော်တယ်။

၇။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို လောဘကြီးတယ်လို့ပြောတယ်။ ဒါဟာတစ်ဖက်သတ်ပြောတာပါ။ ပုထုဇဉ်မှန်သမျှ လောဘရှိတာအတူတူပါပဲ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ချမ်းသာဖို့ကလွဲရင် ဘာကိုမှဂရုမစိုက်ဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ငွေကိုပဲရအောင်ရှမ်းဆောင်တယ်။ စိတ်နဲ့ညှိယူတယ်။ လက်တွေ့ဆန်တဲ့အလုပ်မျိုးကိုပဲလုပ်တယ်။

၈။ လူတော်တော်များများက အတိတ်မေ့နေတဲ့လူတွေလို အသက်ရှင်လှုပ်ရှားနေကြတယ်။ သူများပြောတဲ့ စကားတွေမှာပဲ ဝမ်းနည်းလိုက်ဝမ်းသာလိုက်၊ အားကျလိုက်၊ အားတက်လိုက်လုပ်နေကြတယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်မသွားဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တာတွေကတိကျမှုမရှိဘူး။ အမြဲတမ်းရှုပ်ထွေးနေတယ်။

၉။ ချမ်းသာဖို့အတွက် အရာရာအားလုံးကို စွန့်လွှတ်နိုင်ရမယ်။ စဲသားတွေရဲ့အသုံးအနှုန်းတစ်ခု ရှိတယ်။

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

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

၁၀။ နောက် (၁၀)နှစ်မှာ ခင်ဗျားတကယ်ချမ်းသာမှာလားလို့မေးရင် လူအများစုကမဖြေနိုင်ကြဘူး။ ဆင်းရဲတဲ့ လူအများစုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမယုံကြည်သလို ကံကြမ္မာကိုလဲ မယုံကြည်ဘူး။ အဲဒါ ဆင်းရဲတဲ့လူနဲ့ ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့ကွာခြားချက်ပဲ။

၁၁။ မိလျှံနှာစိတ်ရှိသူတွေဟာ သူတို့ရဲ့အားထုတ်မှု၊ ယုံကြည်မှုတွေကို ဘယ်တော့မှမစွန့်လွှတ်ဘူး။ အာရုံစူးစိုက်မှု(၁၀၀%)၊ သတ္တိရှိမှု(၁၀၀%)၊ အသိပညာရှာဖွေမှု(၁၀၀%)၊ ကျွမ်းကျင်မှု(၁၀၀%) ဖြစ်အောင်လုပ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့စိတ်ဓါတ်ရှိသူဟာ သူတို့ဖြစ်ချင်တဲ့အတိုင်းတကယ်ချမ်းသာ လာတယ်။ ငါချမ်းသာရမယ်ဆိုတဲ့စိတ်အပြည့်အဝရှိတယ်။ ဒါကြောင့်ချမ်းသာတာပဲ။

၁၂။ ချမ်းသာတဲ့လူဟာ (၁၆)နာရီမက (၂၄) နာရီလဲအလုပ်လုပ်နိုင်ကြတယ်။ ဖိုးရိုးသာမန်လူတွေက တော့ ဝေနေ၊ တနင်္ဂနွေနံပိတ်ရက်ရောက်ပြီဆိုလျှင် အလုအယက်အနားယူဖို့ပဲစိတ်ကူးကြတယ်။ တကယ် ချမ်းသာချင်လျှင် အားလပ်ရက်နေ့မရှိအောင် အလုပ်လုပ်ကြတယ်။

၁၃။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ကြီးကြီးတွေးတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သေးသေးတွေးတယ်။ သေးသေးလေးတွေးတဲ့လူက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမယုံကြည်လို့ပဲ။ ကြီးကြီးတွေးတဲ့သူက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည် မှုရှိလို့ပဲ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အခက် အခဲကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းကိုမြင်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အခက်အခဲကိုမြင်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကတိုးတက်မှုအလားအလာကိုမြင်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေကဆုံးရှုံးမှုအလားအလာကိုမြင်တယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ဆုလာဘ်တွေကိုအာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက စွန့်စားမှုကိုအာရုံစိုက်တယ်။

၁၄။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကြောက်ရွံ့မှုကိုအခြေခံပြီးတွေးချယ်တယ်။ နောက်ပြီးဘယ်တော့မှားမလဲဆိုပြီးတွေးနေတတ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်အခြေအနေက အလုပ်မဖြစ်ရင် ဘာလုပ်ရမလဲ။ သူတစ်ပါးရဲ့ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားမှုကို စိတ်ပူပန်နေတတ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူကယုံကြည်မှုကိုအခြေခံတည်ပြီး အောင်မြင်အောင်လုပ်တယ်။ ဒီအလုပ်မရှိတော့ရင် ဘယ်အလုပ်ကိုဆက်လုပ်မယ် ဆိုတာကို စဉ်းစားထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ သူ့အလုပ်ကိုပဲအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဂရုတစိုက်လုပ်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကသူ့ကိုဂရုမစိုက်မှာစိုးတယ်မပူပါဘူး။

၁၅။ ချမ်းသာတဲ့လူက အခွင့်အလမ်းနှင့် ဆုလာဘ်တွေကို အမြဲမြင်တွေ့နေရတော့ စွန့်စားရဲတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူကတော့ ဆုံးရှုံးမှုနှင့်မအောင်မြင်တဲ့လူတွေကို အမြဲမြင်တွေ့နေတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘာကိုမှ မစွန့်စားရဲဘူး။ ဆင်းရဲတဲ့လူက ဘယ်နေ့ဆုံးရှုံးမလဲဆိုတာကိုပဲ မျှော်လင့်နေတယ်။ သူတို့ရဲ့အရည်အချင်းကိုသူတို့မယုံကြည်ကြဘူး။ သူတို့မှန်းထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် ဘေးဆိုးကြီးတစ်ခုကျရောက်သလိုခံစားရတယ်။ သူတို့ကအတားအဆီးတွေကိုပဲအမြဲမြင်တယ်။ ဒါကြောင့်မစွန့်စားချင်တော့ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက သူတို့လုပ်ချင်တဲ့အလုပ်ကို အမြန်ဆုံးပြီးအောင်လုပ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အလုပ်မှန်သမျှကို အချိန်ဆွဲပြီးလုပ်တယ်။

၁၆။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာနည်းတယ်။ သူတစ်ပါးရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုအမြဲတမ်း အားကိုးတယ်။ ဆက်သွားမလား။ မသွားဘူးလားဆုံးဖြတ်တယ်။ တစ်ချိန်လုံးလေ့နှစ်နဲ့ချိပြီး ပြင်ဆင်နေတယ်။ နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးပျောက်ဆုံးသွားတဲ့အထိပါပဲ။ သူတို့အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီ ဆိုတဲ့အချိန်အခါမှာ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက နောက်အလုပ်နှစ်ခုသုံးခုအထိလုပ်ဆောင်ပြီးနေပြီ

၁၇။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အခွင့်အလမ်းတွေကိုပဲ အာရုံစိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေတစ်ချိုးတစ်ခုရှိနေတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ပြဿနာတွေပဲအာရုံစိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ပြဿနာတွေနဲ့ပဲ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုးအကျွမ်းဖြစ်နေကြရတယ်။

၁၈။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ငွေရှာတဲ့ဘက်မှာ အာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ငွေရလာရင်ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုတာကိုပဲ အာရုံစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းကိုမယုံကြည်ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်အဝအမြဲရှိတယ်။ အခက်အခဲအတားအဆီးတွေထက် အခွင့်အလမ်းကိုပဲ သူတို့ကအမြဲအာရုံစိုက်တယ်။ အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့သင်ယူတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူက ငါဘာမှမတတ်ဘူးဆိုပြီးထိုင်နေတယ်။

၁၉။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ချမ်းသာတဲ့လူတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကို မနာလိုမှု၊ မကျေနပ်မှုတွေနဲ့ ရှုမြင်ကြတယ်။ အဲ့ဒါဖြစ်ရကောင်းတာက သူတို့ဆင်းရဲတာချမ်းသာတဲ့လူတွေကြောင့်ဆိုတဲ့ပုံမျိုးပြောကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကသူတို့ဆီကစီးပွားဥစ္စာတွေ၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေလုယူသွားသလို မျိုးပြောကြတယ်။

၂၀။ တကယ်တော့ ဆင်းရဲသားအများစုဟာ လူချမ်းသာတွေကိုမုန်းလို့ သူတို့မှာငွေမရှိ၊ ကယ်မဲ့စိတ်ဆွေ ကောင်းမရှိဖြစ်နေကြတာပါ။ ဒါဟာ ဆင်းရဲတဲ့ လူနဲ့ချမ်းသာတဲ့လူရဲ့ ကွာခြားချက်ပါ။

## ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်စစ်ပါ။

ကဲ! အထက်ကပြောခဲ့တဲ့ ဆင်းရဲတဲ့သူနဲ့ချမ်းသာတဲ့သူ ဘာကြောင့်ကွာခြားသလဲဆိုတာကိုတွေ့မြင်နေရပြီမဟုတ်လား? ကိုယ့်ဘဝကိုယ်မှ အကောင်းမြင်အာရုံစူးစိုက်တတ်တဲ့ လူတစ်ယောက်မဟုတ်ဘူးဆိုရင်ကောင်းတာတွေရဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ မကောင်းတဲ့အာရုံတွေကိုပဲရရှိပိုင်ဆိုင်နေမှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်အာရုံစူးစိုက်တာတွေဟာဒါတွေပဲဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အောင်မြင်တဲ့ဘဝတစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ဆိုတာ အချိန်တိုင်းမှာကိုယ့်ရဲ့စိတ်ထားတွေကိုသင်နေမြဲနေရပါမယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲတွေကိုမကြောက်ပါနဲ့။ အခက်အခဲဆိုတာ ရင်ကျက်မှုနဲ့ လေးနက်တဲ့အသိဉာဏ်တွေကိုရရှိစေပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုဖြေရှင်းပေးတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်ရဲ့ရည်မှန်းချက်ကိုအာရုံပြန်စိုက်ပါ။ တန်ဘိုးရှိတဲ့အချိန်နဲ့စွမ်းအင်တွေကို မိမိရဲ့အလုပ်မှာမြှုပ်နှံပြီးရည်မှန်းချက်ရှိရာကို တစ်လှမ်းချင်းရောက်အောင်သွားပါ။ **"ချမ်းသာချင်ရင်ငွေရှာတဲ့ဘက်မှာ အာရုံစိုက်ပါ။ ဆင်းရဲချင်ရင်ငွေသုံးတဲ့ဘက်မှာအာရုံစိုက်ပါ။"** ဘဝဟာအချိန်တိုတောင်းလွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်လုပ်သင့်တယ်ထင်တာတွေကို အမြန်ဆုံးပြီးအောင်လုပ်ပါ။ ငါအချိန်နောက်ကျနေပြီလို့မတွေးပါနဲ့။ ယခုရောက်နေတဲ့အချိန်၊ အရွယ်ကာလပင်ဖြစ်ပြီးတော့ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ သူဌေးဖြစ်ချင်လျှင် သူဌေးနဲ့တူအောင်အလုပ်လုပ်ပါ။ လူဆိုးမကြီးဖြစ်ချင်လျှင် လူဆိုးစာရင်းနဲ့တူအောင်လုပ်ပါ။ ရုပ်၊ စိတ်၊ ဟန်ပန်အမူအရာတွေအားလုံး တစ်ပုံစံတည်းတူအောင်လုပ်ပါ။ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်လဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြန်မေးပါ။ ကိုယ်သာလျှင်ကိုယ့်ရဲ့အရှင်သခင်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကူးကြီးအောင်၊ သေးအောင်၊ ဖန်တီးတဲ့ဖန်တီးရှင်ဟာကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်က အမိန့်ချတဲ့အတိုင်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့ဘဝဖြစ်သွားတာပါ။

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

**No.1 Millionaire Mind** စာအုပ်မှာပါတဲ့နည်းလမ်းတွေကိုလက်တွေ့အသုံးချပါ။ အကျိုးရှိ လာမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ငွေကြေးဓနဥစ္စာဆိုတာလူတွေရဲ့ပါဝါပါ။ တနည်းအားဖြင့်တန်ဖိုးတစ်ခုပါပဲ။ ငွေကြေးပြည့်စုံမှ စီးပွားရေးလုပ်နိုင်မယ်။ စီးပွားဥစ္စာတိုးတက်ကောင်းမွန်မှ ဘုရားတည်တာ၊ ကျောင်းဆောက်တာ၊ အလှူဒါနပြုတာ၊ ဆွေမျိုးမိတ်ဆွေတွေကိုကူညီနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ချမ်းသာဖို့အတွက် အဓိကအရေးကြီးဆုံးအချက်ကတော့ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုကယုံကြည်မှုရှိဖို့ကအထိပ်ဆုံးပါပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုမရှိတဲ့လူကို ဘယ်သူမှလဲယုံကြည်မှုရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်ယုံကြည်အောင်နေပါ။ သူများကိုတောင်ယုံကြည်ရသေးတယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမယုံကြည်ဘူးဆိုတဲ့စကား ဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့လူချမ်းသာတဲ့ လူတွေနဲ့မတ်သက်မှုမရှိပဲ သီးခြားနေတာမျိုးတွေလည်းမလုပ်ပါနဲ့။ လူတစ်ယောက်ဟာတစ်ခုခုမှာ ကိုယ့်ထက်သာနေပြီဆိုလျှင် ကောင်းတဲ့အရည်အချင်းရှိလို့ပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီကောင်း ကွက်ကဘာလဲ။ လေ့လာသင်ယူပါ။ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတဲ့သူအားလုံးကို ကိုယ့်ရဲ့နည်းပြဆရာအဖြစ်သတ်မှတ်ပါ။ ဘယ်သူ့ကိုမှမထေမဲ့မြင်မပြုမိပါစေနဲ့။ အချိန်တိုင်းမှာ အမြဲတမ်းသင်ယူနေပါ။ လူချမ်းသာတွေရဲ့ မကောင်းကြောင်း တွေမပြောပါနဲ့။ ရပ်ကွက်ထဲမှာ ဘာကြေးညာကြေးဆိုပြီး အလှူခံပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီသူဌေးတွေကပဲ အလှူငွေအများဆုံး ထည့်ကြတာပါ။ စာရေးသူရဲ့အဖြစ်အပျက်က လေးတစ်ခုပြောပြပါ့မယ်။ ရန်ကုန်တိုင်း ၊ မှော်ဘီမြို့၊ သဲအင်း[illegible]ကျောင်း တော်မှာ မူလသဲအင်းဂူဆရာတော် ဘုရားကြီးရှိစဉ်က လူပရိတ်သတ်ပေါင်းသိန်းချီပြီး တရားလာရောက်အားထုတ်ကြ တယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးကလည်း ရဟန္တာပုဂ္ဂိုလ်ထူး၊ ပုဂ္ဂိုလ်မြတ်ဆိုတော့ လာရောက်ဖူးမျှော်တဲ့လူတွေကလည်း အလွန်စည်ကားများပြားလှပါတယ်။ နေ့စဉ်ကျောင်းတိုက်ထဲမှာလည်း အမြဲတမ်းယောဂီ၊ ရဟန်း၊ သီလရှင်၊ လူပရိသတ် (၇၀၀)ကျော်ခန့်ရှိပါတယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးဟာ မှော်ဘီသဲအင်းဂူကျောင်းတိုက်မှာ ဆွမ်း၊ သင်္ကန်း၊ ပစ္စည်းလေးပါး လာရောက်လှူဒါန်းကြတဲ့ သူဌေးဒကာ၊ ဒကာမတွေကို ရောက်လာသဒိုက်မှာ အထူးဂရုစိုက်ပေးပါ

အဲဒီလို လှူချမ်းသာသူဌေးတွေကို ဆရာတော်ဘုရားကြီးက ဂရုတစိုက်ညွှန်ခဲ့တာမြင်ရတော့ ကျောင်းမှာအမြဲတမ်းနေထိုင်စားသောက်နေကြတဲ့ ရဟန်း၊သီလရှင်၊ ဒကာ၊ဒကာမတွေက ဆရာတော် ကိုမေးမြန်းကြတယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးက ရဟန္တာကြီးဖြစ်ပြီးမျက်နှာလိုက်တယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးဟာ ဒီအသံကိုကြားတော့ ကျောင်းတိုက်ထဲမှာ နေထိုင်ကြတဲ့တပည့်တွေကို ဆုံးမဩဝါဒပေးတော်တယ်။ "ဟဲ့ - သူတို့က တစ်နှစ်မှာတစ်ကြိမ်လောက် လာတာ၊ ထမင်းစားသွားတာလဲတစ်နပ်စာနပ်။ ဒီထမင်းတစ်နပ်စာနပ်ကို ဂရုစိုက်ပေးလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် လူပေါင်း များစွာထမင်းစားဖို့ ဆွမ်း ၊ သင်္ကန်း ၊ ကျောင်းဆေး (ပစ္စည်းလေးပါး)တွေကို လှူဒါန်းသွားကြတယ်။ တစ်နှစ်မှာတစ်ခါပဲ လာနိုင်တဲ့လူတွေကိုလာသနိုက်မှာ ဂရုမစိုက်ဘူးဆိုရင်နောက်တစ်ခါတော့မှ လာမှာလည်းမဟုတ်တော့ဘူး။ ဒါနနဲ့ဝေး သွားမယ်၊ သီလနဲ့ဝေးမယ်။ ဘာဝနာနဲ့ဝေးမယ်။ ကုသိုလ်ကောင်းမှုတွေဖြစ်ထွန်းခွင့်မရှိနိုင်ဘူး။

မင်းတို့က အမြဲတမ်းတွေ့နေရတဲ့လူတွေ သူတို့လိုလှူချမ်းသာတွေက သူတို့စားသွားတဲ့ထမင်းတစ်နပ်ထက် မကာမိုးသာကြီးတစ်ခုလုံးကို အထောက်အပံ့တွေပေးခဲ့ကြတယ်။ နောက်နောင် ဒီလိုကျေးဇူးမဲ့စကားတွေကိုမပြော ဆိုကြနဲ့လို့ ဆုံးမဩဝါဒပေးတော်မူပါတယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့လူဌေးတွေက တကယ်ဒေသနာပေါက်ကြီးလှူဖြို ဆိုလျှင် သင်ခဲ့သားဒီမိ (၁၀၀) အလှူငွေထည့်တာထက်ပိုပါတယ်။ မချမ်းသာရင်မလှူနိုင်ပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေ မကောင်းဘူးဆိုတဲ့အမြင်ကိုလစ်လျူရှုလိုက်ပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကိုမနာလိုတဲ့အစား သူတို့ရဲ့ကောင်းကွက်တွေကိုချီးမွမ်း ပေးပါ။ လေးစားပါ။ မိမိကိုချစ်ခင်လာပါလိမ့်မယ်။ သူများအမြင်ကိုရှာတာထက်ကိုယ့်အမြင်ကိုရှုပါ။ ကိုယ့်စိတ်ကိုပြန် စစ်ပါ။ မိမိကိုယ်ကိုကောင်းအောင်ကြိုးစားပါ။ မိမိအနာဂါတ်ကိုအောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။

၁။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို လေးစားပါ။
၂။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို ချီးမွမ်းပါ။
၃။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကို အတုယူပါ။ ချစ်ခင်ပါ။
၄။ ငါလည်းချမ်းသာတဲ့လူတစ်ယောက် မကြာမီဖြစ်တော့မယ်။
၅။ ငါဟာတကယ့်ကို မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်ပါပဲလို့ အမြဲနှလုံးသွင်းထားပါ။

## မီလျံနာသူဌေး

ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ချမ်းသာတဲ့လူတွေပဲကြည့်တယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်ဓါတ်ကို အမြဲလှုံ့ဆော်မှု ဖြစ်စေလို့ပါပဲ။ သူတို့ဟာအောင်မြင်တဲ့လူတွေကို စံပြုပုဂ္ဂိုလ်တွေအဖြစ်ယူဆပြီးလေ့လာကြတယ်။ သူတို့တောင်လုပ်နိုင်ရင် ငါလဲလုပ်နိုင် မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကိုမွေးမြူကြတယ်။ မိမိဟာတကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အမြန်ဆုံးနဲ့အလွယ်ဆုံးနည်းတွေကတော့ အောင်မြင်တဲ့ချမ်းသာသူတွေရဲ့နည်းလမ်းအတိုင်းလုပ်ဖို့ပါပဲ။ သူတို့ဟာငွေရဲ့အရှင်သခင်ဖြစ်တယ်။ ငွေရဲ့အရှင်သခင် ဆိုတာ ငွေနောက်ကိုအမြဲအလျှားလိုက်တာမျိုးမဟုတ်ပဲ ငွေကိုသာကျေးကျွန်တစ်ယောက်လိုစေခိုင်းသူဖြစ်တယ်။ သူတို့ရဲ့အသွင်အမြင်နည်းဗျူဟာတွေကိုစံပြုရမယ်။ တူညီတဲ့စိတ်နဲ့တူညီတဲ့လုပ်ဆောင်မှုတွေကိုပြုလုပ်ရင်း မိမိလည်းတူညီ တဲ့ရလာဒ်ကိုရရှိမှာဖြစ်တယ်။ချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့အတွေးအမြင်မတူကြတဲ့ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေကတော့ သူတစ်ပါးရဲ့ အောင်မြင်မှုကိုကြာရင်ဝေဖန်တယ်။ ပြစ်တင်တယ်။ အုံ့ဖြတ်တယ်။ လှောင်ပြောင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ဘဝ အဆင့်အတန်းကို မချမ်းသာခင်အချိန်ကအခြေအနေကိုပဲ ပြန်ရောက်အောင်ဆွဲချကြတယ်။ ငါဒီလိုလုပ်ရင်လူတွေကကြိုက်ပါ့မလား။

မိသားစုတွေကကြိုက်ပါ့မလားစသဖြင့် စိတ်ဓါတ်နိမ့်ကျသူတွေရဲ့ ပြောဆိုပြစ်တင်မှုကိုကြောက်ရွံ့ပြီး သူတို့ပေးတဲ့အကြံဉာဏ်တွေကိုပဲခံယူလိုက်ကြတယ်။ ငယ်ရွယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက ဆင်းရဲတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာကျင်လည်တာနဲ့ ချမ်းသာတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ကျင်လည်တာဟာမတူပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့မိတ်ဆွေဖွဲ့ရတာရွမ်းအားတိုးကာစိတ်ဓါတ်ခွန်အားကူးစက်မှုဖြစ်စေတယ်။ ရွမ်းအင်ဆိုတာကူးစက်ပြန့်နှံ့စေပါတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ သူတို့နဲ့အတူနေနိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။ သူတို့ဘယ်လိုတွေးသလဲ၊ သူတို့ဘာစကားပြောသလဲ။ တူညီတဲ့အချက်တွေအများကြီးတွေ့ နိုင်ပါတယ်။ နိမ့်ကျတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်၊ အတင်းအဖျင်းပြောတတ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင် အကောင်းမမြင်တတ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်၊ အမြင်မကျယ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင် ဒါတွေဟာမိမိအတွက် အဆိုးအတောက်ဖြစ်စေတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်တွေဖြစ်တယ်။ ဒီပတ်ဝန်းကျင်ကနေရုန်းထွက်ပါ။ အဆိုးအတောက်တွေကြားမှာ ကြာကြာနေမယ်ဆိုရင် အချင်းချင်းစကားများမယ်။ အတင်းအဖျင်းပြောမယ်။ နောက်ကျောကို ဓားနဲ့ထိုးမယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စတွေဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေဟာ လူကိုကူးစက်စေတတ်တဲ့ဝက်သက်ရောဂါနဲ့တူပါတယ်။ အဆိုးမြင်တာဟာ စိတ်မှာဝက်သက်ပေါက်ရောဂါဖြစ်တယ်။ သည်းခံရမယ့်အစား အမုန်းစကားတွေပြောမယ်။ ကတိဖြစ်ရမယ့်အစား ထိုးနှက်ခံရမယ်။ ရောင့်ရဲရမယ့်အစား စိတ်မကျေမနပ်ဖြစ်မယ်။ ဒါတွေဟာ ကောင်းတဲ့လက္ခဏာတွေ မဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဝေးဝေးကရှောင်ပါ။ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲမှာကစားရင်တောင်မှ ချမ်းသာတဲ့လူတွေနဲ့ကစားပါ။

မင်းဘယ်သူနဲ့သိသလဲဆိုတာထက် မင်းဘယ်သူကိုသိသလဲဆိုတာကအရေးကြီးပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေရဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမဟုတ်ဘူး။ ချမ်းသာတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာလဲ ကိုယ်ဟာတကယ့်အရေးပါ အရာရောက်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ဘယ်အပိုင်းမှာကိုယ့်ရဲ့အားနည်းချက်ရှိသလဲ ကိုယ့်ရဲ့အားနည်းချက်ကိုအားသာချက်ဖြစ်အောင်ပြောင်းလဲပြီး၊ ကိုယ်ဘာလဲဆိုတာ သူတို့ကိုသိအောင်ပြပါ။ အဖွဲ့အစည်းနဲ့လုပ်ရတဲ့အပိုင်းတွေမှာ အတွေ့ကိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်မလဲဆိုတာကို အမြန်အလျင်တွေးနေရမယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ဘာမဆိုလုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ အဆင်သင့်ဖြစ်အောင်ပြင်ဆင်ထားပါ။ သူတစ်ပါးတွေရဲ့မကောင်းတဲ့စိတ်ကို အကောင်းဘက်ကနေလှည့်ပြီး သူတို့ရဲ့စိတ်ကိုရအောင်ဖမ်းစားကြည့်ပါ။ အဆိုးမြင်စိတ်များလေလေ ဘဝဟာကျဉ်းမြောင်းပြီးနိမ့်ကျတယ်ဆိုတာကိုသတိပြုပေးပါ။ သူတို့ဆီကကူးစက်လာတဲ့ အထောက်အကူမဖြစ်တဲ့ရွမ်းအားတွေကို ကိုယ်ဟာကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနေမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ဘဝဟာဘယ်လိုမှ ရှင်သန်ကြီးထွားခွင့်မရတော့ပဲ ရေသောက်မြစ်မရှိတဲ့အပင်လိုခြောက်သွေ့ပြီးသေသွားနိုင်တယ်။ အဆိုးမြင်ဝါဒီတွေနဲ့ ဘယ်တော့မှအတူတူမနေပါနဲ့။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အောင်မြင်သူတွေနဲ့ပေါင်းတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အရှုံးသမားတွေနဲ့ပေါင်းတယ်။ အကြောင်းကတော့ [illegible] အထာရှိလို့ပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့နေမှ သက်တောင့်သက်သာရှိပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက အောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့အတူတူနေချင်ပေမယ့် ငြင်းပယ်မလားဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ကြောက်ရွံ့နေတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ကာကွယ်ဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့အတ္တက ဝေဖန်မှုတွေဘက်ကိုကူးပြောင်းသွားတယ်။ ချမ်းသာချင်ရင် အတွေးဝေဖန်ရေးအဆင့်ဖြစ်မှုကူးပြောင်းပါ။

*

ငါဟာ မီလျံနာစိတ်ရှိသူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ သူတို့လောက်ကို ငါအရမ်းတော်တယ်လို့ယုံကြည်ရမယ်။ မှတ်မိသေးတယ်။ (၂၀၁၁၊ ခုနှစ် (၄) လပိုင်းက စင်ကာပူနိုင်ငံအဆင့်မြင့်ဟိုတယ်ကြီးတစ်ခုမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဟောပြောပွဲတစ်ခုကို လေ့လာသူအနေနဲ့တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုအစည်းအဝေးဟောပြောပွဲမှာ မီလျံနာသူဌေး(၅၀၀) ကျော်ခန့်တက်ရောက်ပါတယ်။ အစည်းအဝေးပြီးဆုံးတဲ့အခါ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန်လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကြတယ်။ မိတ်ဆက်ကြတယ်။ ကျွန်မရဲ့သူငယ်ချင်းက ငါမီလျံနာ(သန်းကြွယ်သူဌေး)ရဲ့လက်ကို တစ်ခါမှမကိုင်ဖူးဘူး။ ဒီလိုသူဌေးမျိုးနဲ့လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ချင်တယ်လို့ပြောပြပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့အနားမှာ သန်းကြွယ်သူဌေး ၄/၅ ဦး မတ်တတ်ရပ်ပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပြီး ပြောနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်မရဲ့သူငယ်ချင်းက သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့ ရှေ့မှာသွားပြီး သူ့ကိုယ်သူမိတ်ဆက်ပေးပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင်းနဲ့ စိတ်ထဲမှာရှိတဲ့စကားတစ်ခွန်းကို လွှတ်ခနဲပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်မီလျံနာသန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့လက်ကို တစ်ခါမှမထိဖူးဘူးလို့ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဒီအခါမှာ မိတ်ဆက်ခံရတဲ့သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးက သူ့ကိုယ်ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ပြုံးပြီးတော့ မှတ်သားစရာကောင်းတဲ့စကားတစ်ခွန်းကိုပြောလိုက်ပါတယ်။ **"ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့နဲ့ဘာမှမကွာခြားတဲ့လူတစ်ယောက်ပါပဲ။ ဒါကို ခင်ဗျားတို့နားမလည်သေးဘူးဆိုရင် ကျွန်တော့်လိုမျိုးသန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်တော့ဘဲဆက်ပြီးမွဲနေဦးမှာပဲလို့ပြောလိုက်ပါတယ်။"** ဟုတ်ပါတယ် …သန်းကြွယ်သူဌေးဆိုတာ ပုခုံးနှစ်ဖက်ကြားကခေါင်းပေါက်ပြီး ကျွန်တော်တို့နဲ့ဘာမှမခြားနားပါဘူး။ လက်နှစ်ဖက်၊ ခြေနှစ်ဖက်၊ အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေအားလုံးတပုံစံတည်းပါပဲ။ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်မဖြစ်ခင်တုန်းက သူဟာသာမာန်လူတစ်ယောက်ပါ။ လူတိုင်းဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်နိုင်တယ်။ ဖြစ်လဲဖြစ်ထိုက်တယ်၊ ဖြစ်ခွင့်လဲရှိတယ်။ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေတွေ့တဲ့အခွင့်အရေး၊ ဝတ်စားဆင်ယင်နေထိုင်ပုံကအစ မိတ္တူကူးနိုင်မယ်ဆိုလျှင် မီလျံနာသူဌေးစာရင်းဝင်ဖြစ်လာမှာပါပဲ။ ကိုယ့်ထက်ချမ်းသာတဲ့လူတွေ၊ စိတ်ထားမြင့်မြတ်တဲ့လူတွေကိုစံထားမယ်။ အလုပ်ကိုကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုရင် ဒါဟာလုံလောက်တဲ့ကြိုးစားမှုတွေပါပဲ။ မင်းဟာသန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့လက်ကိုထိကိုင်ချင်ရင်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ မင်းရဲ့လက်နဲ့ဦးခေါင်းကိုကိုင်ပြီး မျက်စိမှိတ်ကာ "ငါဟာမီလျံနာစိတ်ဓါတ်ရှိတယ်" လို့ (၁၀)ကြိမ်လောက်ကြွေးကြော်လိုက်ပါ။

## " မိလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်၏ လေ့လာမှုများ "

၁။ မီလျံနာသန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ဘာတွေလုပ်ရမလဲဆိုရင် စာကြည့်တိုက်ကိုသွားပါ။ စာအုပ်တွေများများဖတ်ပါ။ လိုအပ်တဲ့စာအုပ်တွေကိုဝယ်ပါ။ အသုံးတည့်မဲ့စာတွေကိုမှတ်စုလိုက်ထားပါ။ အင်တာနက်သတင်းစာမျက်နှာများကိုလည်း လေ့လာဖတ်ရှုရမယ်။ ကမ္ဘာ့ကျော်အောင်မြင်သူတွေရဲ့သမိုင်း အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်များကိုဖတ်ပါ။ ကမ္ဘာ့ရောင်းအားအကောင်းဆုံးစာအုပ်များ စီးပွားရေးပညာပေး ကျန်းမာရေးပညာပေး လူမှုဆက်ဆံရေးပညာပေး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုအတတ်ပညာစာအုပ်များ၊ စိတ်ပညာဆိုင်ရာစာအုပ်များ၊ ဘာသာရေးစာပေဆောင်းပါးများ၊ ကျမ်းစာအုပ်များဖတ်ရမယ်။ လိုအပ်လျှင်မှတ်စုလိုက်ပါ။ ပုံတူ၊ မိတ္တူကူးပါ။ ကိုယ့်ရဲ့နှလုံးသားထဲထိစွဲနေအောင်ဖတ်ရပါမယ်။ အကြောင်းအရာများကို ရင်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲအထိ အလွတ်ရအောင်ကျက်ထားလိုက်ပါ။ နောက်ပြီး နေ့စဉ်ထွက်သမျှသတင်းစာဂျာနယ်များ၊ ရုပ်မြင်သံကြားသတင်းများ၊ နိုင်ငံတကာသတင်းများ၊ ရေဒီယိုသတင်းများကိုလည်းဖတ်ရှုခြင်း၊ နားထောင်ခြင်းများပြုလုပ်ရမယ်။

၂။ လူချမ်းသာအများစု စိတ်အပန်းဖြေတဲ့ အားကစားလေ့ကျင့်ခန်းများဖြစ်ကြတဲ့ တင်းနစ်ကစားခြင်း၊ ဂေါက်သီးရိုက်ကစားခြင်း၊ ဘက်စကက်ဘောကစားခြင်း၊ အဆင့်မြင့်ပါတီပွဲများ၊ ရွှင်ပါဝင်နိုင်အောင် အဆင့်မြင့်ကလပ်အသင်းများတွင်အသင်းဝင်ပါ။ မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ အများနည်းတူလွတ်လပ်စွာ ကစရာရှိရင်ကမယ်၊ သီချင်းဆိုစရာရှိရင်ဆိုရမယ်။ အထူးသဖြင့် အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဂိမ်းကစားသည့်အခါမျိုးတွင် မပါဝင်ဘဲ ငြင်းဆန်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ရည်မှန်းအမြင်ဘက်ကို ရောက်သွားတတ်တယ်။ မိမိရဲ့အဖွဲ့ တစ်သားတည်းကျအောင်နေထိုင်တတ်ရမယ်။ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့အကန့်အသတ်တွေ၊ ဘောင်တွေရှိနေမယ်ဆိုရင် အများနဲ့ရောလို့မရနိုင်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုဆိုးဝါးတဲ့အခြေအနေဘက်ဆွဲခေါ်မဲ့လူမျိုးရှိရင် အခြေအနေကိုသုံးသပ်ပြီး ၎င်းပတ်ဝန်းကျင်ကနေရှောင်ထွက်လိုက်ပါ။

၃။ အဆက်မပြတ် TV ဇာတ်လမ်းကြည့်ရှုခြင်း၊ အကျိုးမရှိအပေါင်းအသင်းသူငယ်ချင်းများနဲ့လျှောက် လည်ခြင်း၊ အကျိုးမရှိတဲ့ပါတီပွဲတွေသာသာကျောင်းပခြင်း၊ ပက်လက်ကုလားထိုင်မှာထိုင်ပြီး သိုင်းဝတ္ထု၊ အချစ်ဝတ္ထုများ၊ အကျိုးမရှိတဲ့ညစ်ညမ်းစာပေများ၊ TV ဇာတ်လမ်းများကြည့်ရှုခြင်းကို ရှောင်ကြဉ်ရမယ်။ အခုလက်ရှိကိုယ်ဘယ်နေရာရောက်နေသလဲ၊ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်လဲ၊ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာနဲ့ ဖြစ်နေတာတစ်ဆက်တည်းကျရဲ့လား။ ကိုယ်ပေါင်းနေတဲ့အသိုင်းအဝိုင်းက ဘယ်လိုလူမျိုးတွေများသလဲ၊ ဘာကြောင့်မတိုးတက်သေးသလဲ၊ ဘာတွေကိုပြုပြင်ရမလဲ၊ ကိုယ့်ရဲ့ဝတ်စားနေထိုင်ပြောဆိုမှုဘာတွေပြောင်းလဲရမလဲ၊ ဘယ်လိုဆက်လုပ်ရင် အောင်မြင်မလဲစသည်ဖြင့်စဉ်းစားပါ။ ကြိုးစားတဲ့လူတိုင်းအတွက် သူနဲ့ထိုက်တန်တဲ့နေရာ ကွက်လပ်တစ်ခုအမြဲတမ်းအဆင်သင့်ရှိနေပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုနဲ့အမျှ ထိုက်တန်တဲ့ဘဝတစ်ခုကိုရရှိပါလိမ့်မယ်။ ရိုးရိုးကျင့်မြင့်မြင့်ကြံဆိုတဲ့စကားအတိုင်း ကိုယ့်အောက်ကနိမ့်ကျတဲ့လူတွေကိုသွားပြီးအားမကျနဲ့ သွားပြီးအချိန်မဖြုန်းနဲ့။ ကိုယ်ဘာလဲဆိုတာ သတိတရပြန်မေးပါ။ စင်မြင့်ထက်မှာအောင်မြင်တဲ့လူတွေ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့လူတွေကိုကြည့်ပြီး သူတို့လိုဖြစ်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်၊ သန်းကြွယ်သူဌေးစိတ်ကို အချိန်တိုင်း၊ စွဲနှစ်မလပ်နှလုံးသွင်းထားပါ။

သစ်ပင်တစ်ပင်ဟာ မျိုးစေ့ရှိမယ်၊ မြေဆီမြေနှစ်ကောင်းမွန်မယ်၊ သဘာဝရာသီဥတုလည်းမှန်မယ်၊ ရေဓါတ်၊ မြေဓါတ်၊ လေဓါတ်၊ အပူအအေးဓါတ်တွေ မျှတစွာရရှိမယ်ဆိုလျှင် အပွင့်ကောင်းတစ်ပွင့်၊ အသီးကောင်းတစ်ခုရရှိလာမှာအမှန်ပါပဲ။ ကိုယ်ရဲ့စိတ်ဓါတ်ဟာမျိုးစေ့နဲ့တူတယ်။ ရုပ်ခန္ဓာဟာ မျိုးစေ့ပေါက်အခွံနဲ့တူတယ်။ ကိုယ်ကျင့်လည်းရာပတ်ဝန်းကျင်ဟာ မြေဆီမြေကောင်းနဲ့တူတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်မကောင်းရင်တော့မြေမကောင်းဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းရင်မြေကောင်းတယ်။ မိမိရဲ့ဆန္ဒတွေကိုအားပေးမယ်ဆိုလျှင် ရေလောင်းပေးတာနဲ့တူတယ်။ ကိုယ့်အနားမှာရှိတဲ့မိသားစုဝင်တွေက ဖြူးမကျအောင် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးတဲ့လူတွေနဲ့တူတယ်။ ဒီလိုလျှင်တော့ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝရလဒ်ဟာလည်း တန်ဘိုးမြင့်မားတဲ့ဘဝနဲ့တူတဲ့ အပင်တစ်ပင်ဖြစ်ထွန်းလာပါလိမ့်မယ်။ ပြဿနာတွေကိုမရှောင်ပါနဲ့။ ကိုယ်လိုချင်တာတွေကိုပဲမှုမှုစွေးပါ။ ရလဒ်ကြီးကြီးမျှော်လင့်ထားရင် အကြီးကြီးရလာလိမ့်မယ်။ သေးသေးမျှော်လင့်လျှင် သေးသေးပဲရပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေအားလုံး မိမိကိုယ်တိုင်မျိုးစေ့ချတယ်။ စိုက်ပျိုးတယ်။ ရှင်သန်တယ်၊ ရိတ်သိမ်းတယ်။ ကိုယ်ပြုတဲ့ကံတွေအားလုံးကောင်းကံပဲဖြစ်ဖြစ် မကောင်းကံပဲဖြစ်ဖြစ်ကိုယ်ပဲခံရမှာဖြစ်တယ်။

## မိမိကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ပါ ( Self Promotion )

အောင်မြင်တဲ့လူတွေအားလုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပရိုမိုးရှင်းလုပ်ကြရတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့သမ္မတရွေးကောက်ပွဲတွေကို စာရေးသူလေ့လာကြည့်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ သမ္မတဖြစ်ဖို့အတွက်သူတို့ရဲ့အိုင်ဒီယာတွေကိုပြည်သူတွေဆီ၊ ကွန်ဂရက်တွေဆီ၊ တစ်ချိန်လုံးရောင်းချနေတာကိုတွေ့ရတယ်။ ပရိသတ်လက်ခံဖို့အတွက်ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပရိုမိုးရှင်းမလုပ်ခဲ့ဘူးဆိုလျှင် သမ္မတတစ်ယောက်မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကြာကြာရပ်တည်လို့မရပါဘူး။ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ ဘာသာတရား၊ အနုပညာစသဖြင့်အောင်မြင်ခဲ့ကြတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပရိုမိုးရှင်းလုပ်ခဲ့ကြလို့ပါ။ ပရိုမိုးရှင်းနဲ့အောင်မြင်ခဲ့ကြတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေက နောက်လိုက်တွေထက် ငွေများများရရှိနိုင်ပါတယ်။ ချမ်းသာတဲ့သူတွေကသူတို့ရဲ့အရည်အသွေးနဲ့တန်ဘိုးကို သူတို့နဲ့အလုပ်လုပ်မဲ့စီးပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်းလုပ်ငန်းရှင်တွေကိုချပြလေ့ရှိတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူ၊ အောင်မြင်တဲ့လူတွေမှာကြွက်ဆောင်ခြောက်ကောင်းကောင်းရှိတယ်။ မင်းကြွက်ဆောင်ခြောက်မြင်ဘူးသလား။ ကြွက်ကြိုက်တဲ့အစားအစာ၊ အနံ့ရှိတဲ့အသားတစ်ခုနဲ့ဆောင်ရတယ်မဟုတ်လား? ဒီအတိုင်းပါပဲ။ စွပ်မားကက်တစ်ခု တည်ထောင်ပြီဆိုလျှင် လူတွေစိတ်ဝင်စားဖို့အတွက် လှပအောင်မြင်ဆင်ရတယ်။ မြင်မြင်သိကြားလိုက်တာနဲ့ လာချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင်၊ ဝယ်ချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင် ဖန်တီးကြရတယ်မဟုတ်လား။ ဈေးကွက်မှာပစ္စည်းတစ်ခုရောင်းတော့မယ်ဆိုရင် လူကိုအရင်လက်ခံအောင်လုပ်ပါ။ လူကိုလက်ခံပြီဆိုမှ သူလိုချင်တဲ့ပစ္စည်းကိုဝယ်ဖို့စဉ်းစားဆုံးဖြတ်လိမ့်မယ်။ (၁၀)ခုမြောက်(၁)ခု လက်ဆောင်ပေးတာမျိုး ဒါတွေဟာ ကြွက်ထောင်ခြောက်နည်းစနစ်ပါပဲ။ အတိတ်က ပရိုမိုးရှင်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး မကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံတွေ၊ ပြဿနာတွေနဲ့တွေ့ကြုံခဲ့ဘူးတဲ့ဟောက်သည်မျိုးတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါမှာတော့ ကောင်းကောင်းရောင်းရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအခါမှာတော့ ...ရဲ့ ငြင်းပယ်မှုတွေကြုံလာခဲ့လျှင်လည်းစိတ်မပျက်ပါနဲ့။ အပြုံးမပျက်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ပစ္စည်းအကြောင်း၊ ကိုယ်...ဆောင်မှုအကြောင်း လူတွေမသိပဲနဲ့ဈေးကွက်ကိုပေါက်အောင် ဘယ်လိုဖြန့်ချိမလဲ။

ဈေးကွက်ဆိုတာက အမြဲ်ငအဆိုင်ပစ္စည်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့ပြည့်နက်နေလို့ ကိုယ့်ပစ္စည်းအရမ်းကောင်းရင်တောင်လူတိုင်းမသိနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်သူ၊ ချမ်းသာတဲ့သူတွေက ကိုယ့်ထက်ထူးချွန်တဲ့ပရိုမိုတာ **(Intelligent Promotor)**တွေပါ။ သူတို့ရဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ အိုင်ဒီယာတွေကို စိတ်ဝင်စားအောင်ပရိုမိုးရှင်းလုပ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီအမြင်သူတို့ရဲ့တန်ဘိုးကို စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းအောင် ထုတ်ဖော်ပြောကြတတ်ကြပါတယ်။ ဥပမာ- စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဈေးကွက်မှာပေါက်အောင်ရောင်းတော့မယ်ဆိုလျှင် စာရေးဆရာထက်ရောင်းတဲ့လူရဲ့ ပါဝင်ကာမိုအရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းရဲ့တန်ဘိုးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကယုံကြည်ရဲ့လား? ကိုယ်ထုတ်တဲ့ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေရတာကိုရောယုံကြည်မှုရှိရဲ့လား? ကိုယ့်ပစ္စည်းရဲ့တန်ဘိုးကိုလဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုတိုင်ကမယုံကြည်ဘူး၊ ကိုယ်ကိုယ့်ကိုလဲမယုံကြည်ဘူးဆိုလျှင် ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ရာမှာ ပြဿနာတက်တော့တာပါပဲ။ ဥပမာ-အသဲရောဂါအတွက် ဆေးတစ်မျိုးထုတ်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒီရောဂါခံစားနေရတဲ့လူနာနဲ့တွေ့တဲ့အခါမှာဘာလုပ်မလဲ? ဘာမှမပြောဘဲမသိသလိုနေမလား? ဒါမှမဟုတ်ကိုယ့်ဆီမှာ ဒီဆေးရှိတယ်ဆိုတာ သူ့ဘာသာသိလာအောင်ပဲစောင့်နေမလား? စေ့နာရှင်တွေကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ရတာ၊ ဖောက်သည်တွေကို ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ရတာ ရှက်စရာလို့ထင်လား? ၊အဲဒီလိုဖြစ်နေမယ်ဆိုလျှင်တော့ မင်းတကယ်ချမ်းသာချင်တယ်၊ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကိုဖျောက်လိုက်ပါတော့။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမှမယုံကြည်တဲ့လူကို ဘယ်သူမှလဲယုံကြည်တော့မှာမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ရှေ့ကတကယ်အောင် မြင်ကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့တန်ဘိုးကိုပြင်းပြင်းထန်ထန်ယုံကြည်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် လူတိုင်းကလက်ခံကြတယ်။ လက်မခံတဲ့လူတွေရှိရင်လည်း အချင်းချင်းလက်ခံလာအောင်ပြန်လည်ငြင်းခုံပေးခဲ့ကြတယ်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းက တကယ်လိုလူတွေအတွက်ထုတ်တယ်။ တကယ်အကျိုးရှိတယ်။ တကယ်ကောင်းတယ်ဆိုရင် မပြောရဲစရာအကြောင်းမရှိဘူး။ ဒီလို လူတွေကိုကူညီရာလည်းရောက်မယ်၊ ကိုယ်လည်းတကယ်ချမ်းသာလိမ့်မယ်။

## မီးလျှံနာချင်တွေးစိတ်ရှိသူ

လူတိုင်းဟာ ချမ်းသာချင်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့နည်းလမ်းဟာ ပန်းခင်းတဲ့လမ်းမဟုတ်၊ ဆောင်ချောက်တွေ၊ မမျှော်လင့်တဲ့အန္တရာယ်တွေအမျိုးမျိုးပြည့်နှက်နေကြတယ်။ လူအများစုက ဒါတွေကိုမတွေ့ချင် မကြုံချင်ကြပါဘူး။ အခက်အခဲတွေ၊ ခေါင်းကိုက်စရာတွေ၊ တာဝန်တွေကိုသူတို့မလိုချင်ပါဘူး။ အတိုချုပ်ပြောရင် ပြဿနာမှန်သမျှဘာတစ်ခုမှမလိုချင်ပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့သူနဲ့ ဆင်းရဲတဲ့သူကြားမှာ ကြီးမားတဲ့ခြားနားချက်ရှိတယ်။ ချမ်းသာပြီးအောင်မြင်တဲ့သူတွေက ပြဿနာတွေထက်ပိုပြီးကြီးကျယ်နေပြီး ဆင်းရဲတဲ့မအောင်မြင်တဲ့သူတွေက ပြဿနာတွေထက် ပိုပြီးသေးငယ်နေတတ်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူက ပြဿနာကိုရှောင်ဖို့အားလုံးလုပ်တယ်။ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုကြုံတာနဲ့ပြေးတော့တာပဲ။ သူတို့မှာပြဿနာတွေထပ်မရှိစေချင်ဘူး။ သူတို့မှာငွေမရှိတဲ့ပြဿနာကိုက စိတ်ပျက်စရာကောင်းလောက်အောင်ကြီးကျယ်တဲ့ပြဿနာဖြစ်နေပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်က ပြဿနာကနေထွက်ပြေးဖို့မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ်ကပြဿနာထက် ပိုအင်အားကြီးတယ်ဆိုတာပြသနိုင်ဖို့ပါ။

ချမ်းသာတဲ့သူပဲဖြစ်ဖြစ် ဆင်းရဲတဲ့သူပဲဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာတွေထဲကတော့မလွတ်မြောက်နိုင်ပါဘူး။ ဆင်မှာလည်း ဆင်နဲ့အမျှ၊ ပုရွက်ဆိတ်မှာလဲ ပုရွက်ဆိတ်နဲ့အမျှ အကောင်သေးသေးကြီးကြီး ခံစားမှုကတော့အတူတူပါပဲ။ အသက်ရှင်နေသမျှကာလပတ်လုံး လူဖြစ်ရင်လဲလူနဲ့အမျှ၊ တိရစ္ဆာန်ဖြစ်ရလဲ တိရစ္ဆာန်နဲ့အမျှ။ သတ္တဝါမှန်သမျှကတော့ ဒုက္ခရှိနေမှာပါပဲ။ ပြဿနာအကြီး\အသေး ၊ အကောင်အကြီး\အသေးက ကိစ္စမဟုတ်ပါဘူး။ အကောင်သေးတဲ့ယုန်လေးမှာလည်း "မြော် - ယုန်လေးကဖြူဖြူဖွေးဖွေး ချစ်စရာလေးအပြစ်ကင်းလိုက်တာ သူ့ကိုဘယ်သူမှ အန္တရာယ်ပေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ မြော် - ဆင်ကြီးကအကောင်ကြီးပြီး အင်အားကြီးမားလိုက်တာ သူ့ကိုတော့ ဘယ်သူမှထိရဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အလားတူပါပဲ။ တောတောင်တွေရဲ့ဘုရင်ဖြစ်တဲ့ခြင်္သေ့နဲ့ကျားတွေကိုလည်း သူတို့ဟာဘယ်သူမှမကပ်ရဲလောက်ဘူးမထင်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကဘယ်အရွယ်အစားရှိသလဲ၊ ကိုယ့်အရွယ်အစားနဲ့လိုက်ဖက်တဲ့ ပြဿနာတွေကတော့ရှိနေမှာပါ။ ဒါဟာနာကျင်စရာဆိုပေမယ့် အောင်မြင်မှုနောက်တဆင့်ရရှိဖို့အတွက် အရည်အသွေးစစ်ဆေးခြင်းတစ်မျိုးပါပဲ။ ဒါတွေကိုပေါ့ပေါ့ဆဆသဘောမထားပဲ၊ ဘယ်အသက်အရွယ်မှာ ကိုယ့်ဘဝဘာတွေဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ သတိရှိရှိနဲ့စောင့်ကြည့်ရပါမယ်။ ကိုယ်တွေ့ကြုံရတဲ့ပြဿနာဟာ ပြဿနာအရမ်းကြီးတယ်လို့ခံစားရရင် ကိုယ်တိုင်ကအရမ်းသေးငယ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ မိမိမှာပြဿနာကြုံရတဲ့အခါတိုင်း ကြီးကျယ်တဲ့ပြဿနာတွေမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီပြဿနာတွေအားလုံးကို ငါအကုန်ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ သူများတွေအတွက်အရမ်းကြီးကျယ်ပါတယ်ဆိုတဲ့ပြဿနာဟာ ကိုယ်အတွက်တော့အရမ်းသေးငယ်ပြီး ခြေဖဝါးအောက်မှာ ရောက်သွားပါတော့တယ်။

ပြဿနာကြီးကြီးကိုင်ရလေလေ - လုပ်ငန်းကြီးကြီးလုပ်ရလေပါပဲ။ တာဝန်ကြီးကြီးယူရလေလေ - အလုပ်သမားများများထိန်းရလေ - စားသုံးသူများများနဲ့တွေ့ရလေလေ - ငွေများများကိုင်ရလေဖြစ်ပြီး ချမ်းသာလာလေလေပါပဲ။ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဆိုတာ ကိုယ်တိုးချဲ့ရင်ချဲ့သလောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ ကိုယ်သွားတဲ့လမ်းမှာ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲ၊ အတားအဆီးမှန်သမျှကိုကျော်လွှားနိုင်တဲ့ နေရာထိရောက်အောင် ကိုယ်ရဲ့စိတ်တန်ဖိုးကို ကြီးထွားအောင်လုပ်ပါ။ အောင်မြင်မှုသော့ချက်ဟာ ပြဿနာကနေလွတ်မြောက်တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ရှင်သန်ကြီးထွားအောင်ကြိုးစားပြီး မိမိဟာပြဿနာထက် အင်အားကြီးမားတဲ့လူတစ်ယောက်ဆိုတာကိုပြသဖို့ပါပဲ။ အကယ်၍ ကိုယ်ကရပ်ကွက်အဆင့် မြို့အဆင့်မှနေ တိုင်းပြည်အဆင့်ထိ ထူးချွန်တဲ့အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုလျှင် ရပ်ကွက်အဆင့်ကနေ မြို့အဆင့်မှာတိုက်ခိုက်လာတဲ့ ပြဿနာတွေကိုဖြေရှင်းကျော်လွှားနိုင်ရမှာပါ။ ဒီလိုကျော်လွှားနိုင်မှ ရပ်ကွက်အဆင့် မြို့အဆင့်မှာထင်ရှားလာနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့မကောင်းသတင်းကိုပြောပြီဆိုရင်လည်း တစ်ရပ်ကွက်လုံး၊ တစ်မြို့နယ်လုံးက မကောင်းသတင်းပြောကြမှာပါပဲ။ အကယ်၍ တိုင်းပြည်နိုင်ငံအဆင့်ထိ ဒါမှမဟုတ်တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုလျှင် တစ်နိုင်ငံလုံး၊ တစ်ကမ္ဘာလုံးရဲ့မကောင်းသတင်းပြောခံရတာ၊ ကောင်းသတင်းပြောခံရတာတွေကြုံလာမှာပဲ။ နိုင်ငံနဲ့ကမ္ဘာနဲ့ချီတဲ့အတိုက်အခိုက်တွေ ဒီပြဿနာတွေကိုကျော်လွှားနိုင်မှ ကိုယ်ဟာအောင်မြင်တဲ့သူဖြစ်မယ်။

ကိုယ်တယ်လောက်ကြီးကျယ်ချင်သလဲဆိုတာ ကိုယ်နဲ့ညီမျှတဲ့တန်ပြန်မှုတွေကတော့ သူ့အရွယ်အစားအလိုက်အားလုံးလက်နက်ကိုယ်စီချထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ ကိုယ်နဲ့လိုက်ဖက်ညီတဲ့ အရွယ်အစားပြဿနာပဲရောက်ရှိလာပါလိမ့်မယ်။ "**ခက်ခဲတဲ့လမ်း ဘယ်လောက်ကြမ်းပါစေ။ ဒီလမ်းဆက်လျှောက် နောက်မဆုတ်ဘူး**" ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ကိုယ်ရဲ့ ဦးတည်ချက်ပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်သွားနိုင်ရမှာပါ။ "**တောတိုးရဲ့လျှင်လမ်းပေါက်**" ကြတာပါ။ ထိုက်တန်တဲ့အရင်းအနှီးမပေးဆပ်ပဲနဲ့တော့ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်မရောက်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ရှေးပိုင်းမှာပြောခဲ့တဲ့စကားတစ်ခုရှိတယ်။ "ကိုယ့်ဆီရောက်လာတဲ့ ပြဿနာရဲ့ အတိမ်အနက်ကိုကြည့်ပြီးတော့ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာရပ်ရွာအဆင့်လား။ မြို့အဆင့်လား၊ နိုင်ငံအဆင့်လား၊ တစ်ကမ္ဘာလုံးအဆင့်လားဆိုတာကိုသိမြင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုဆိုတာ ဒါတွေကိုလွန်မြောက်ပြီးဆိုတာနဲ့ မိမိထံရောက်ရှိလာတာပါပဲ။ ရရှိလာတဲ့ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုကိုမထိန်းထားနိုင်လျှင်လည်း ပြဿနာကကိုယ့်ကိုနှင်းခြေသွားဦးမှာပါ။ ရောက်ရာအရပ်ဌာနမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အမြဲတည်ဆောက်နေရမှာပါပဲ။ ကားနဲ့ခရီးတစ်ခုကိုထွက်သွားပြီဆိုလျှင် ခရီးတဆုံးသွားတဲ့လမ်းတလျှောက်ကိုပြန်စစ်ဆေးရမယ်။ လိုအပ်တာတွေကို ထပ်မံဖြည့်ဆည်းပေးရမယ်ဆိုတဲ့သဘောကို လူတိုင်းသိကြတယ်။ ကိုယ်ကမိလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်ရေးဘဝခရီးလမ်းတစ်ခုမှာ ကိုယ်ရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာတွေ၊ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာတွေ၊ နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာတွေ ပြောင်းရောက်ရှိမှုတွေအားလုံးကို အနုစိတ်ပြန်တည်ဆောက်သွားရမှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်နဲ့သွားခဲ့တဲ့အရာတွေ ကိုယ့်ကိုဖူးအောင်လုပ်လိုက်တဲ့ပြဿနာတွေကို ခေါင်းအေးအေးထားပြီး ပြန်လည်ဖြေရှင်းနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ်မျှော်မှန်းထားတဲ့ ငွေကြေးထက်တောင်မှ ပိုများလာတာကိုတွေ့ရှိရမှာပါ။ ရရှိလာတဲ့ငွေကြေးကိုထိန်းထားနိုင်ရုံတင်မကဘဲ ထပ်မံပြီးတိုးပွားလာအောင်စေနိုင်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။

ငါဟာချမ်းသာကြွယ်ဝမှုတွေ စုထည့်တဲ့ဘူးတစ်ဘူးလို့မှန်းဆကြည့်လိုက်ပါ။ ဘူးကသေးပြီးငွေအများနေမယ်ဆိုရင်(စိတ်ဓါတ်ကသေးပြီး လုပ်ငန်းကကြီးကျယ်နေတယ်ဆိုရင်) အဲဒီငွေတွေလျှံကျပြီးကုန်သွားမှာပဲ။ ငွေများများထည့်ဖို့ဘူးကြီးကြီး (စိတ်ဓါတ်ကြီးကြီး)ရှိပါစေ။ ဒါမှလက်ရှိချမ်းသာမှုကိုလည်းထိန်းထားနိုင်မယ်။ နောက်ထပ်ချမ်းသာမှုတွေကိုလည်း ဖိတ်ခေါ်နိုင်တယ်။ အရမ်းအားကြီးတဲ့ဘူးကိုရင်ပြန်ပြန်ကြည့်ပါ။ မိုးဆိုတာရွာတုန်းမှာခံထားရတာ။ ကိုယ်ဘယ်လောက်တော်တော် ၊ စီးပွားရေးမကောင်းတဲ့အချိန်မှာ ဒီလိုအခွင့်အရေးမျိုးနောက်ထပ်ထပ်မရနိုင်တော့ဘူးဆိုတာ သတိထားပါ။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေအားလုံးဟာ ပြဿနာထက်သူတို့ထားရှိတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပေါ်မှာပဲအာရုံစူးစိုက်ကြတယ်။ ချမ်းသာပြီးအောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့အချိန်နဲ့ စွမ်းအင်တွေကို[illegible]ယ့် စိန်ခေါ်မှုတွေပြဿနာတွေအတွက် ဖြေရှင်းရန်အတွက်သာအသုံးပြုတယ်။ ဘယ်အဆင့်ရှိတဲ့ပြဿနာမျိုးပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီသင်ခန်းစာကို ကောင်းကောင်းသင်ယူဖြစ်ခွင့်မရှိတော့ဘူး။ ဆင်းရဲပြီးမအောင်မြင်တဲ့လူတွေကတော့ အောင်မြင်မှုကိုထက်လျှော့ပြီးပြဿနာတွေ စွမ်းအင်တွေကုန်ခံပြီး ညည်းညူငြီးငြင် ဘဝနိုးချုပ်သွားကြတယ်။ နောက်လာမယ့်ပြဿနာတွေကိုလည်း သူတို့ကရှောင်ဖယ်တတ်တယ်။ ဒီပြဿနာအခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ဘဝအောင်မြင်မှုရရှိမယ်ဆိုတာသိလျက်နဲ့တောင် ဒီအတားအဆီးကိုသူတို့မကျော်ကြတော

ဒီဆိုကိုယ်က ဘယ်လိုလုပ်ပြီးလွှလုပ်လို့ရမှာလဲ။ ချမ်းသာတဲ့သူတွေကပြဿနာတွေ အခက်အခဲတွေကိုအမြဲမတွေ့ဘူး။ အောင်မြင်မှုရဲ့ရလဒ်ကိုမြင်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့လိုချင်တဲ့ဘဝငွေကြေးရဲ့ စစ်သူကြီးတွေဖြစ်သွားကြတယ်။ စစ်သူကြီးဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ကြောက်ရွံ့တဲ့စိတ်ကိုနိုင်အောင်တိုက်နိုင်သူကိုဆိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာတွေအားလုံး သေရေးရှင်ရေးတမျှအရေးကြီးနေပါစေ မနက်ဖြန်ဆိုတဲ့အချိန်ရောက်သွားပြီဆိုရင်တော့ သူတို့မဟုတ်သလိုပါပဲ။ အချုပ်အားဖြင့်မှတ်ရမှာက ပြဿနာက ကိုယ့်ထက်ကြီးနေတယ်လို့ခံစားမိတိုင်း ငါ့ကိုယ်ငါသေးသိမ်အောင်လုပ်နေတာပဲ။ ငါဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ငါကပြဿနာထက် ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သူဖြစ်တယ်။ ဘဝမှာရှိတဲ့ပြဿနာတွေအားလုံးကိုချရေးပါ။ ဖြေရှင်းနိုင်မဲ့နည်းလမ်း (၁၀)ခုခန့်ချရေးကြည့်ပါ။ ပြဿနာကိုဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ကူညီပေးမဲ့လူရောက်လာရင်တောင်မှ မိမိကိုယ်တိုင်အလိုလိုဖြေရှင်းတတ်ပြီးသားဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီနေ့မှာ မင်းဟာတကယ့်ကိုစိတ်ချမ်းသာပြီး လွတ်လပ်တဲ့လူတစ်ယောက် အဖြစ်ရရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။

**"မင်းဟာတကယ့်ကို မီလျံနာစိတ်ရှိသူဖြစ်တယ်။"**

## 'ငါသာသခင်၊ ငါဘုရင်'

လူအများစုက သူတို့လိုချင်တဲ့ငွေကြေးရှိတဲ့နေရာကို တော်တော်နဲ့မရောက်နိုင်ကြဘူး။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ လက်ရှိအခြေအနေကိုလက်ခံထားလို့ပဲဖြစ်တယ်။ ချမ်းသာခြင်းဟာ သူတို့နဲ့မထိုက်တန်ဘူးလို့ခံစားတတ်ကြပြီး ဆင်းရဲခြင်းကိုလက်ခံထားကြတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမယုံကြည်တဲ့စိတ်ဓါတ်ကကြီးစိုးနေတဲ့အခြေအနေပဲဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ "Yes" တစ်ခါကြားရဖို့ "No" ဒီ:ခါ(၂၀)လောက်ကြားရတယ်။ "မင်းမှန်တယ်" ဆိုတာတစ်ခါကြားရဖို့ "မင်းမှားတယ်" လို့ (၁၀)ခါကြားရပြီး "မင်းတော်တော်ဆိုးတာပဲ" ဆိုတာကို(၅)ခါလောက်ပြန်ကြားရတယ်။ မိဘ၊ဆရာသမားတွေ၊မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေက ငါ့ကိုစိန်ခေါ်မြဲမိုးကြီးလို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမယုံကြည်တဲ့စကားအကြိမ်ကြိမ်အထပ်ထပ်ပြောတတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်အရွမ်းအစနဲ့ရည်မှန်းချက်တွေရှိတာတောင်မှ ငါလုပ်လိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် မိဘဆရာသမားနှင့် ဘာသာရေးအသိုင်းအဝိုင်းက အဖြစ်ပြောမလားဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ စိုးရိမ်မှုမန့်ပြီးမလုပ်ဖြစ်ကြဘူး။ ဒါက ကလေးဘဝကထားပါတော့။ ယခုကိုယ်အရွယ်ရောက်ပြီး အများအမှန်ခွဲခြားတတ်ပြီး လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအားရှိလာပြီဆိုပေမဲ့လည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုကင်းမဲ့တဲ့စိတ်က ပျောက်ပျက်မသွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက်ဘာကိုမှမလုပ်နိုင်ပါဘူး။ အများသေးသေးလေးတွေ လုပ်မိရင်တောင်၊ သေရာပါမြဲမှုကျူးလွန်သလိုခံစားတတ်ကြတယ်။ ရှေးကဆင်းရဲခြင်းရဲ့အကြောင်းတရားပါပဲ။ တကယ်အောင်မြင်ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့လူတွေကျတော့ ချမ်းသာမှုနဲ့သူမှုဟာ သူတို့နဲ့ထိုက်တန်တယ်။ သူတို့ပဲဖြစ်သင့်တယ်၊ ရသင့်တယ်ဆိုပြီး ယုံကြည်ချက်နဲ့ ခံယူထားကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ချမ်းသာတာပဲ။ လူတိုင်းဟာမွေးဖွားလာကတည်းကကောင်းတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ဆိုးတာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒါမှမဟုတ်မင်းကိုတော့ဆင်းရဲပါစေ၊ မင်းကတော့ ချမ်းသာပါစေဆိုပြီး မွေးကတည်းက နဖူးမှာတံဆိပ်မပေးလိုက်ပါဘူး။ "ငါက ငါသခင် ငါဘုရင်" ပါပဲ။

ထိုက်တန်တယ်၊ မထိုက်တန်ဘူးဆိုတာ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ပဲဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ ထိုက်တန်တယ်ဆိုရင် - ရမယ်။ မထိုက်တန်ဘူးထင်ရင် - ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခွင့်မရှိပါဘူး။ မွေးဖွားစဉ်မှသေဆုံးတဲ့အချိန်အထိ ကိစ္စအားလုံးကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖန်တီးခဲ့ကြတာပါ။ ဘယ်သူ့ကိုမှသွားပြီးအပြစ်မတင်နဲ့။ ရေ၊ မြေ၊ လေ၊ မီး သဘာဝတရားတွေနဲ့ အမှုအခအဖြန့်ဝေမှုဟာလည်း လူသားအားလုံးအပေါ် တပြေးညီခံစားခွင့်ပေးထားပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။ မိမိနဲ့ မထိုက်တန်ဘူးဆိုတဲ့ခံစားချက်ကြောင့် ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှမခံစားရတာပါ။ ဒီပုံကြည့်ချက်ဟာ လူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် မကောင်းတဲ့အရာ၊ ကိစ္စဆိုးဆိုးဝါးဝါးတွေကို ရရှိဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ တချို့လူတွေဆိုလျှင် လက်ထဲမှာ ငွေအများကြီးပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့အခါမှာ ဒီငွေတွေရတာမကောင်းဘူးလို့ခံစားချက်ရှိကြတယ်။ ငွေမရှိတဲ့ဆင်းရဲသားတစ်ယောက်ဖြစ်သွားတာဟာ ဘယ်လောက်ထိခံစားချက်ကောင်းသလဲ။ ဘယ်သူတွေကိုကူညီပေးနိုင်လို့လဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ချမ်းသာအောင်လုပ်ပြီး သူများကိုလည်းချမ်းသာအောင်ကူညီပေးနိုင်မယ်ဆိုရင် ပိုပြီးမကောင်းဘူးလား? ငွေဆိုတာ ကိုယ့်ဘဝတစ်ခုလုံးကို လက်ရှိရောက်နေတဲ့အခြေအနေထက်ပိုပြီး မြှင့်တင်ပေးနိုင်တဲ့အရာတစ်ခုဆိုတာနားလည်ထားရမယ်။ ဒါဟာကောင်းမွန်တဲ့လက်ခံမှုပဲဖြစ်တယ်။ အကန့်အသတ်မရှိ ငွေကြေးတွေကို ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ဒါကငွေကြေးရဲ့သံလိုက်တုံးပဲ။ နည်းနည်းလိုချင်တဲ့လူအတွက်နည်းနည်းရမယ်။ များများလိုချင်တဲ့လူအတွက် များများရမယ်။ လုံးဝမလိုချင်တဲ့လူအတွက်လုံးဝမရနိုင်ဘူး။ ဒါဟာသူတို့ကို သူတို့စီရင်ချက်အမိန့်ချမှတ်လိုက်တာပါ။ ဒီဥပဒေသကရိုးရှင်းပါတယ်။ လေကောင်းလေသန့်ရှူချင်ရင် မင်းအိမ်ရဲ့ပြတင်းပေါက်တံခါးတွေကိုဖွင့်လိုက်ပါ။ သဘာဝတရားက လူတိုင်းကိုတန်းတူအခွင့်အရေးပေးပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကလက်ခံမှ အားကောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်ကြိုးစားပါ။

ဒါကြောင့် မင်းရဲ့စိတ်တံခါးကိုဖွင့်လိုက်ပါ။ စကြဝဠာကြီးက မင်းလိုချင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတွေ လေကောင်းလေသန့်နဲ့အတူဝင်ရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ပေါများမှုကျွမ်းကျင်နေကြတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေက ကန့်သတ်မှုကျွမ်းကျင်နေကြတယ်။ နှစ်ဦးစလုံးဟာ ရပ်တန့်မှုကျွမ်းကျင်နေကြတာဖြစ်ပေမယ့် အတွေးအမြင်တွေကတော့ ကွဲပြားခြားနားတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူနဲ့ အလယ်အလတ်တန်းစားတွေကမပြည့်စုံမှု ရှားပါးမှုမှာမျောနေလာကြတယ်။ သူတို့ဟာအရာအားလုံးကိုမပိုင်ဆိုင်နိုင်ကြဘူး။ ငွေကတခြားအရာတွေလောက်အရေးမကြီးဘူးလို့သူတို့က ယူဆတတ်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ငွေကချောဆီ(အင်ဂျင်ဝိုင်)ပါပဲ။ ငွေနဲ့ဘဝမှာ အရာတော်တော်များများကို ချောချောမွေ့မွေ့ဖြစ်ပေါ်လို့ရပါတယ်။ ငွေကလွတ်လပ်မှုကိုဖန်တီးပေးတယ်။ လိုချင်တာကိုဝယ်လို့ရတယ်။ လုပ်ချင်တာကိုလုပ်လို့ရတယ်။ ကောင်းတဲ့အရာ တွေကိုလည်းခွင့်ပြုပါတယ်။ ငွေရှိခြင်းကငွေမရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်လာမယ့် ပြဿနာတွေကို စိတ်ပူစရာမလိုအောင်လုပ်ပေးတယ်။ ငွေနဲ့ပျော်ရွှင်မှုဟာ အမြဲတမ်းဆက်စပ်မှုရှိနေတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတစ်ယောက်ကိုမေးကြည့်တယ်။ "ကိတ်မုန့်တစ်ခုကိုစားမလား၊ ယူမလား" လို့မေးလိုက်တဲ့အခါမှာ "ယူမယ်လို့" တော့ဖြေတယ်။ "စားမယ်လို့" မဖြေဘူး။ အလယ်အလတ်တန်းစား အဆင့်လူတွေကျတော့ "ကိတ်မုန့်က ကြီးလွန်းတယ်။ နည်းနည်းပဲစားမယ်" လို့ဖြေမယ်။ ကိတ်မုန့်အကုန်လုံးကို သူတို့မစားသင့်ဘူးလို့တွေးတယ်။

ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ကိတ်မုန့်ကိုစားဖို့မထိုက်တန်ဘူးလို့ထင်တယ်။ ဈေးပေါတဲ့မုန့်၊ လမ်းဘေးကမုန့်များသာလျှင် သူတို့စားရမယ့်အစားအစာဖြစ်တယ်လို့ထင်တတ်ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကတော့ ကိတ်မုန့်ကိုလည်းယူတယ်။ ဝအောင်လည်းစားလိုက်မယ်။ တချို့ကငါများများစားလိုက်ရင် သူများတွေမစားလိုက်ရမှာစိုးတယ်ဆိုတဲ့ ကြောက်ရွံ့မှုကိုအခြေခံတဲ့မလုံခြုံတဲ့စိတ်ဝင်တတ်ကြတယ်။ ငွေရှိရင်သုံးပါ။ တခြားလူတွေအတွက်စိတ်ပူပြီး ကိုယ့်ထံရောက်လာတဲ့ဝေစုကို တွန်းလှတ်လိုက်တာမျိုး ဘယ်တော့မှမလုပ်ပါနဲ့၊ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုနဲ့ပျော်ရွှင်မှုကို အကျိုးမပြုမယ့်၊ ထောက်ပံ့မှုမပေးနိုင်မယ့် ပရိဂရမ်တွေကိုဖယ်ရှားပစ်လိုက်ပါ။ ငွေဆိုတာလူတိုင်းရဲ့တန်ဘိုးကို ဖန်တီးဖို့အတွက်အသုံးပြုတယ်ဆိုတာသိရပါမယ်။ ကျွန်ုပ်သင်တန်းမှာ ပြုလုပ်တဲ့လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုကိုပြောပြပါမယ်။ လူ(၅)ယောက်ကို စင်ပေါ်ကိုခေါ်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ စက်ဝိုင်းပုံစံဝိုင်းခိုင်းလိုက်တယ်။ ပထမဆုံးလူကို (၅)ဒေါ်လာပေးပြီး ဒုတိယလူဆီက ပန်းသီးတစ်ခုကိုဝယ်ခိုင်းတယ်။ သူပန်းသီးတစ်ခုရလိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့အဆင့်ဆင့် (၅) ဒေါ်လာကိုလက်ပြောင်းပြီး ဝယ်ခိုင်းတဲ့အခါ လူတိုင်းမှာငါးဒေါ်လာတန်ပန်းသီး တစ်ခုစီရကျန်တဲ့အပြင် အဲဒီငါးဒေါ်လာကလည်းကျန်ခဲ့မသွားဘူး။ လူတိုင်းအတွက်တန်ဘိုးတွေဖန်တီးပေးပြီး စုစုပေါင်း (၂၅) ဒေါ်လာဖြစ်သွားတယ်။

ဒီသင်ခန်းစာကတော့ရှင်းပါတယ်။ ငွေဆိုတာလည်ပတ်တဲ့သဘောရှိတယ်။ ဘယ်တော့မှကျန်ခဲ့မသွားပါဘူး။ ဒီငွေကိုပဲနှစ်ပေါင်းများစွာ လူပေါင်းများစွာကလည်ပတ်နေကြတာ။ ဒါကြောင့်ငွေမရှိတဲ့ကိစ္စအတွက် စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းမဖြစ်ပါနဲ့။ ငွေကိုချစ်ခင်တတ်တဲ့လူ၊ စောင့်ရှောက်တတ်တဲ့လူဟာ သူ့ဆီမှာရှိတဲ့ငွေတွေဘယ်တော့မှ ပျောက်ပျက်မသွားပါဘူး။ ငွေဟာကြင်နာတတ်တဲ့၊ ချစ်ခင်တတ်တဲ့၊ စောင့်ရှောက်တတ်တဲ့၊ ရက်ရောတတ်တဲ့လူမျိုးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လောက်ချစ်ခင်ကြင်နာတတ်တဲ့လူဖြစ်ပါစေ။ ကိုယ့်အိတ်ထဲမှာငွေမရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် မေတ္တာတရားတွေခန်းခြောက်သွားတော့တာပါပဲ။ နေ့စဉ်လည်ပတ်နေတဲ့ ငွေကြေးတွေဟာ လူတွေရဲ့ဘဝနဲ့ဆက်စပ်နေပါတယ်။ ဒီငွေကလူသိန်းပေါင်းများစွာစီလည်ပတ်ပြီး လူတွေကိုတန်ဘိုးတက်အောင်လုပ်ပေးနေတာပါ။ မင်းကိုတန်ဘိုးတက်အောင် လုပ်ပေးမဲ့ငွေကိုမင်းလက်ခံလိုက်ပါ။

## မီလျံနာစိတ်ကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ခြင်း

ချမ်းသာတဲ့လူတွေက ရလာဘ်ပေါ်မှာတည်ပြီးငွေယူတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေကအချိန်ပေါ်မှာတည်ပြီးငွေယူတယ်။ အချိန်နာရီအလိုက်ငွေကို သတ်မှတ်ကြတယ်။ လခမှန်မှန်ရနေမယ်ဆိုရင် သူတို့ရဲ့လုံခြုံမှုပဲလို့ခံယူထားကြတယ်။ ဒါကို သူတို့ကချမ်းသာမှုလို့ထင်တတ်ကြတယ်။ လုံခြုံမှုကိုအခြေခံပြီးနေတယ်ဆိုတာ ကြောက်ရွံ့မှုကိုအခြေခံတဲ့နေထိုင်မှုပုံစံပဲဖြစ်တယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ပေါ်မှာတည်ပြီးငွေမရဘူး။ လက်ရှိဘဝအသက်ရှင်ဖို့အတွက်ပဲငွေရတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေကျတော့ရလဒ်ပေါ်မှာတည်ပြီးငွေယူတယ်။ ရရှိတဲ့အကျိုးအမြတ်ထဲကငွေကိုသာထုတ်ယူသုံးစွဲတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့အချိန်နဲ့ငွေကိုတိုင်းတာတယ်။ အချိန်ဆိုတာအကန့်အသတ်ရှိပါတယ်။ အချိန်နဲ့ငွေကို ကန့်သတ်ချက်လုပ်ထားမယ်ဆိုရင် ဘယ်တော့မှချမ်းသာတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် မိမိရဲ့ဝင်ငွေပေါ်မှာမျက်နှာကြက်မထားပါနဲ့။ စာရင်းစစ်တွေ အကြံပေးတွေ အေဂျင်စီတွေ၊ စီအီးအို (CEO)အဆင့်ဝင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့တန်ဘိုးကိုအချိန်နဲ့သတ်မှတ်ထားတယ်။ (၁)နာရီဘယ်လောက် (၃)နာရီဆိုရင်ဘယ်လောက်စသဖြင့်ကန့်သတ်ထားကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေဟာလည်း ကန့်သတ်မှတ်ခုတည်းမှာပဲရှိနေပါတယ်။ သူတို့ဟာချမ်းသာဖို့ဆိုတာမရှိပါဘူး။ နာရီနဲ့တွက်ပြီးလစာငွေယူတဲ့လူတွေနဲ့ခပ်ဆင်ဆင်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့အမြဲတမ်းညည်းတွားနေကြတယ်။ သူတို့နဲ့ထိုက်တန်တဲ့ဝင်ငွေမရဘူးဆိုပြီး ငွေကိုဆာလောင်မွတ်သိပ်နေကြတယ်။ ဒီလူတွေအများစုဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဆိုစိတ်မဝင်စားတဲ့လူတွေများပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမလုပ်သရွေ့တော့ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ငွေကြေးလွတ်လပ်မှု၊ ပိုင်ဆိုင်မှုဘယ်တော့မှရရှိမလာနိုင်ပါဘူး။ မိမိကိုဘယ်သူကငှားမလဲ၊ ခိုင်းမလဲ၊ အလုပ်ခန့်မလဲ၊ အလုပ်တာဝန်တွေလွှဲအပ်မလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ အသက်ရှင်နေသမျှတော့ သူကျွန်ဘဝမှလွတ်မြောက်နိုင်ဘူး။

ကိုယ့်ရဲ့အတတ်ပညာကိုယုံကြည်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ပါ။ ဒါ့မှမဟုတ်ကော်မရှင်နဲ့လုပ်ပါ။ ကုမ္ပဏီအမြတ်ရဲ့ရာခိုင်နှုန်းကိုယူပါ။ ရလဒ်ပေါ်မှာတည်ပြီးဝင်ငွေအဆက်မပြတ်တိုးပွားနေမယ့်အလုပ်မျိုးကိုလုပ်ပါ။ လူတိုင်းမှာ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ရှိသင့်တယ်။ အချိန်ပိုင်းပဲဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။ မီလျံနာအများစုက ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ပြီးချမ်းသာလာခဲ့ကြတာပါ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှိနေခြင်းဟာ ကိုယ်ပိုင်တန်ဘိုးတစ်ခုရှိနေခြင်းပါပဲ။ ကိုယ့်ဆီမှာကောင်းတဲ့စီးပွားရေးအိုင်ဒီယာ မရှိရင်သူများရဲ့အိုင်ဒီယာကိုသုံးပါ။ ကိုယ်စိုက်တဲ့အပင်ကသီးတဲ့အသီးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ခူးဆွတ်စားရတာအရသာရှိပါတယ်။ ကိုယ်ထူထောင်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးမှာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ဦးစီးပြီးရောင်းချလို့ရတဲ့ကော်မရှင်ဟာ၊ အမြတ်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ကိုရွှင်လန်းမှုဖြစ်စေတယ်။ ရောင်းချခြင်းဆိုတာ ဝင်ငွေအမြင့်ဆုံးအလုပ်တစ်ခုပါ။ ကိုယ်မတတ်ထားတဲ့ရောင်းချတဲ့နည်းစနစ်ကိုလည်း စာအုပ်တွေဆီကပဲသင်ယူတတ်မြောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာတဲ့လူအားလုံးဟာကိုယ်ရဲ့နည်းပြဆရာတွေပါ။ သူတို့ဆီမှာပစ္စည်းတွေ၊ စနစ်တွေ၊ ကွန်ယက်တွေအများကြီးရှိပါတယ်။ သူတို့ကိုလေ့လာပါ။ ရှာဖွေပါ။ သူတို့ထံမှဝင်လာမည့် အကြံဉာဏ်တွေအားလုံးကိုတံခါးဖွင့်ပြီးကြိုဆိုပါ။ ထိုင်ပြီးရောင်းချတာထက်ကွန်ယက်စနစ်ဖြင့် အချိန်ပိုင်းဖြန့်ချိရောင်းချတာမျိုးကလည်း မမျှော်လင့်နိုင်တဲ့ဝင်ငွေများစွာကိုရရှိစေနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ဆောင်ချက်နဲ့ရည်မှန်းချက်ရလဒ်တွေကောင်းလာရာက အကျိုးအမြတ်ရလဒ်တွေဟာ အလိုလိုတိုးပွားလာပါပြီ။

ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း လစာငွေသတ်မှတ်မှုရှိသလို တစ်နေ့တာအကျိုးရလာဒ်ပေါ်မူတည်ပြီးတော့လည်းအကျိုးအမြတ်ချက်ချင်းပေးတာမျိုးလုပ်ပေးရမယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့အသားတင်အမြတ်ကိုပဲအာရုံစူးစိုက်တယ်။ ဆင်းရဲတဲ့သူတွေက သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကိုပဲဂရုစိုက်တယ်။ ချမ်းသာမှုရဲ့စံနှုန်းတဲ့တိုင်းတာမှုဟာဝင်ငွေလာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အသားတင်အမြတ်သာဖြစ်တယ်။ အသားတင်အမြတ်ဆိုတာ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်တဲ့အရာအားလုံးရဲ့ငွေကြေးတန်ဖိုးမြင့်တက်လာတာကိုပြောတာပါ။ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်တာတွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ လုပ်ငန်းနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ ကိုယ်ပေးစရာရှိတာတွေအားလုံးကိုနုတ်လိုက်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အသားတင်အမြတ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။ နေရာနဲ့အမျှအချိန်တွေ၊ ငွေတွေ၊ လုပ်အားတွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီးရရှိလာတဲ့ဝင်ငွေကို ဆိုင်သိမ်းတဲ့အခါတိုင်းစာရင်းစစ်ပါ။ စာရင်းချုပ်ပါ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှန်ကန်ရင်ငွေတွေဆပွားမှုကလည်းမြန်ဆန်လာပါလိမ့်မယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေဟာအချိန်နဲ့ရွှေအခွင့်ကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက်လေ့လာရာမှာသုံးတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထူးချွန်တဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအဖြစ်သို့မဟုတ် ထူးချွန်တဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေငှားရမ်းပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်ဆိုတာ ချမ်းသာတဲ့လူတွေအတွက်ပဲလို့ထင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ မလေ့လာဘဲထပ်ပြီးမွဲကြမြဲတယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာအောင်မြင်မှုနဲ့ကျဆုံးမှုတွေဖြစ်ရတယ်ဆိုတာ ငွေကိုဘယ်လိုစီမံခဲ့သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာမူတည်ပါတယ်။

ဆင်းရဲတဲ့လူတွေက ငွေကိုကောင်းကောင်းမစီမံနိုင်ကြဘူး။ ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့စာရင်းဇယားကိစ္စဆိုလျှင် သူတို့က ဝေးဝေးရှောင်တတ်ကြတယ်။ လူအများစုကငွေကိုမစီမံချင်ကြပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ သူတို့ရဲ့လွတ်လပ်မှုကိုချုပ်ချယ်ခံရတယ်လို့ယူဆကြတယ်။ ငွေကိုစီမံတယ်ဆိုတာချုပ်ချယ်မှုမဖြစ်ပါဘူး။ လွတ်လပ်မှုကိုဖန်တီးပေးတာပါ။ ငွေများများရမှစီမံလို့ရမယ်ဆိုတာထက် စီမံတတ်မှငွေများများရမယ်လို့ပြောချင်ပါတယ်။ လက်ထဲမှာရှိတဲ့ငွေကို သေသေချာချာစီမံပါ။ နောက်ထပ်ငွေတွေအများကြီးရလာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ငွေကြေးလွတ်လပ်မှုအတွက်ရည်ရွယ်ပြီးသီးခြားအကောင့် (Account)တစ်ခုဖွင့်ပါ။ ဝင်ငွေရဲ့(၁၀%)ကို အဲဒီအကောင့်ထဲထည့်ပါ။ ဒီငွေကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့နဲ့တခြားမှာရင်းနှီးဖို့ (Passive income) အတွက်ဝယ်ပါမယ်။ တစ်နေ့ကို ရွှေဥတစ်လုံးကျပေးတဲ့ငန်းမျိုးမွေးဖို့ဆိုတဲ့ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ပါ။ ဒီငွေကိုဘယ်တော့သုံးမလဲ။ လုံးဝမသုံးရပါဘူး။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့အတွက်သာသုံးရမယ်။ ကိုယ်ရတဲ့ငွေရဲ့(၁၀%)ကို စုတယ်ဆိုတာကြားဖူးနေကြကိစ္စဖြစ်မှာပါ။ ဒါပေမယ့် သုံးရမယ့်ငွေ၊ စုရမယ့်ငွေ၊ ကစားရမယ့်ငွေဆိုပြီး အကောင့်(Account) အမျိုးမျိုးခွဲထားရတယ်ဆိုတာကတော့ ပထမဆုံးကြားဖူးတာဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ငွေကိုစီမံတဲ့အခါ အကြီးဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်က ဘက်မျှဖို့ပါပဲ။ ငွေစုနိုင်သမျှများများစု ယူ[illegible]ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလို့ရမယ်။ ဝင်ငွေရဲ့(၁၀%)ကို ကစားမယ့်အကောင့်ထဲထည့်မယ်။ တစ်ဖက်ကိုသက်ရောက်မှုမရှိပဲနဲ့ အခြားတစ်ဖက်ကိုသက်ရောက်လို့မရပါဘူး။ စုရုံစုလို့မရပါဘူး။ စုပြီးသုံးမယ်ဆိုရင်လဲရလာဒ်တွေကောင်းဖြစ်ကုန်မှာပေါ့။ သုံးပဲသုံးနေမယ်ဆိုရင် ချမ်းသာမှာမဟုတ်သလို နောက်ဆုံးမှာကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်ရှိတယ်လို့ခံစားမိလိမ့်မယ်။ အပြစ်ရှိလို့အလွန်အကျွံသုံးရင်း ဘဏာရေးပြဿနာစိတ်သက်သာရာရပေမယ့် နောက်ဆုံးအပြစ်ရှိပြီးအရှက်ရတာပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ငွေကိုဘယ်လိုစီမံမလဲဆိုတာလေ့လာမှရပါလိမ့်မယ်။

ဝင်ငွေရဲ့ (၁၀%)ကို (Play Account) ကစားရမဲ့အကောင့်အဖြစ်ထားပါ။ နောက်ထပ်အကောင့် (A\C) (၄)ခုခွဲပါ။

* ၁၀% ကိုနှစ်ရှည်စုငွေ   * ၅၀% လိုအပ်ချက်သုံးငွေ
* ၁၀% ကိုပညာရေးစုငွေ   * ၁၀% ကိုလှူဒါန်းရန်ငွေ

ဆင်းရဲတဲ့သူတွေကတော့ ဒါတွေအားလုံးဟာ ဝင်ငွေတွေပဲလို့ထင်ကြလိမ့်မယ်။ ဒီပုံစံအတိုင်းသွားရင် ငွေကြေးလွတ်လပ်မှုရလာပါလိမ့်မယ်။ ငွေကိုကောင်းကောင်းမစီမံနိုင်ရင်တော့ ဝင်ငွေများနေရင်တောင်မှငွေကြေးလွတ်လပ်မှုရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ငွေဘယ်လောက်ပဲဝင်ဝင်၊ ဘယ်လိုပဲဝင်ဝင် ငွေဝင်တဲ့နေ့ကစပြီးစီမံကွပ်ကဲပါ။ နောက်တစ်ရက်ထိမစောင့်ပါနဲ့။ (၁ဒေါ်လာ)ပဲရှိရင်တောင်စီမံပါ။ ဒီလိုလုပ်တာက စကြဝဠာကိုအသိပေးလိုက်တာပါ။ သင့်မှာငွေတွေအများကြီးလက်ခံဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလို့ကြေညာလိုက်တာပါ။ ငွေတွေအများကြီးစီမံနိုင်တော့မှာပါ။ ယနေ့လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာဖြစ်နေကျကိစ္စတွေရှိပါတယ်။ ငွေရှိတယ်၊ ကားရှိတယ်၊ ပိုကောင်းတဲ့ကားစီးတယ်။ ငွေများများရနိုင်ရင် အိမ်ကြီးအိမ်ကောင်းဝယ်ပြီးနေတယ်။ အဝတ်အစားလှလှကောင်းကောင်းဝယ်ဝတ်တယ်။ အားလပ်ရက်ရှိတယ်။ ငွေရှိရင်အားလပ်ရက်မှာငွေပိုသုံးတယ်။ ဝင်ငွေမြင့်လာရင် အသုံးစရိတ်ကလည်းမြင့်လာပါတယ်။ ဒါတွေဟာပြန်မွဲသွားစေမဲ့အကြောင်းတရားတွေပါ။ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုဆိုတာ ဝင်ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့မဆန်းစစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီအခန်းမှာသွန်သင်ပြသူများအသိပညာပေး၊ အကြောင်းအရာတွေအားလုံးဟာ မီလျံနာစိတ်ဓာတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် မီလျံနာသန်းကြွယ်သူဌေးတွေဖြစ်အောင် ညွှန်ပြပေးထားခြင်းသာဖြစ်ပါတယ်။ မီလျံနာစိတ်ရှိသူအားလုံးဒီဥပဒေသတွေကိုလိုက်နာဆောင်ရွက်ခဲ့ကြလို့ ကမ္ဘာကျော်မီလျံနာသူဌေးတွေဖြစ်လာခဲ့ကြတာပါ။ နေထိုင်မှုစရိတ်တွေကိုလျှော့ချပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏတွေ ပိုမိုများပြားလာအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ကိုငွေပေါ်ကိုအကြံ မြှတိုက်တွန်းလိုက်ပါတယ်။

## တက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်တိုင်ဆွဲဖွင့်ပါ။

လူတိုင်းမှာ ရည်မှန်းချက်ကိုယ်စီရှိကြသည်။ ဘဝအောင်မြင်ဖို့အတွက်ဆန္ဒရှိကြပါတယ်။ အစွမ်းအစတွေ အရည်အချင်းတွေဆိုတာကလည်း ကြိုးစားရှာဖွေသည့်မှုပေါ်မူတည်ပြီးတော့ အားအင်အဖြစ်ပြောင်းလဲလာတာပါ။ ရှေ့တိုင်းဟာကိုယ့်ရဲ့အစွမ်းအစကို ယုံကြည်မှုရှိဖို့ပဲလိုပါတယ်။ ကိုယ့်အစွမ်းအစကိုယုံကြည်မှုရှိဖို့ဆိုတာကလည်း ထပ်တွေ့ဆန့်တဲ့အလုပ်တွေကို အဆက်မပြတ်လုပ်နေခြင်းဖြင့်စိတ်အင်အားအသစ်များကိုရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိအစွမ်းအစကို အသုံးမချဘူးဆိုလျှင် သာမာန်အဆင့်၊ သာမန်ဘဝ၊ သာမန်ရာထူးဖြင့်သာ ဘဝဆုံးသွားရပေမည်သာဖြစ်တယ်။ လက်ရှိဘဝကိုရောင့်ရဲကျေနပ်ခြင်း၊ စိတ်ဓါတ်ကျခြင်း၊ ဘဝကိုရေစုန်မျောလိုက်ခြင်းများဟာ ညံ့ဖျင်းတဲ့လူတို့ရဲ့စိတ်ဓါတ်ပဲဖြစ်တယ်။ အသိဉာဏ်ကင်းမဲ့တဲ့လူဟာ မသွေးရသေးတဲ့စိန်ပိုင်းတုံးနဲ့တူတယ်။ စိန်ပိုင်းတုံးကိုမသွေးဘဲထားလျှင်တန်ဖိုးမရှိ ကျောက်သွေးဆရာကောင်းနှင့်သွေးပြီးမှသာလျှင် တန်ဖိုးအနန္တထိုက်သော ရတနာဖြစ်လာနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

မိန့်ခိုင်းတဲ့ကောသွေးရတာအခက်အခဲမရှိသော်လည်း လူသားမိန့်ခိုင်းများကကော့အသက်ကြီးအရွယ်လွန် သွားလျှင်သွေးရခက်တတ်တယ်။ သွေးရာတွင်လည်းအလွန်လက်ဝင်တယ်။ ဆင်းရဲဒုက္ခခံရတယ်။ သတ္တိကောင်းသူ ဖွဲ့ကောင်းသူများသာလျှင် ယင်းအခက်ကိုခံနိုင်ရည်ရှိကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်အတတ်ပညာမဆိုငယ်ရွယ်စဉ်မှာ ဆည်းပူး လေ့လာရန် ကြိုတင်ပြီးသင်ကြားထားရန် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဆည်းပူးလေ့လာမှုမရှိလျှင် ပညာအရည် အချင်းမရှိလျှင်၊ ကြီးကျယ်သောလုပ်ငန်းများကိုမလုပ်နိုင်ဘဲ သေးငယ်သောအလုပ်ဖြင့်သာ အချိန်ကုန်သွားမှာ ဖြစ်တယ်။ အနာဂတ်ဘဝခရီးအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်းဖြစ်တယ်။ အရာခပ်သိမ်းကိုပြီးပြည့်စုံစေနိုင်ပါတယ်။ ငယ်ရွယ်နုပျိုစဉ်မှာသာ ရှိခဲ့တဲ့အခွင့်အရေးများကိုရအောင်မယူလျှင် အသက်ကြီးလာတဲ့အခါ စိတ်ဆင်းရဲကိုယ်ဆင်းရဲ ဘဝဆင်းရဲရုံမှ စိုးရိမ်ကြုံရမည်မှာသေချာပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဇီဝအားဖြင့်ဘယ်လောက်တော်တယ်၊ ဘယ် လောက်အရည်အချင်းရှိတယ်ဆိုပေမဲ့ ဘာမှမလုပ်ဘဲပစ်ထားလျှင်ဘာမှမဖြစ်နိုင်ပါ။ ရွှေတူးတဲ့လူတွေဟာရွှေရဖို့ ဟကြောတဲ့မြေကြီးတွေအများကြီးကိုတူးဖို့ရတယ်။ လူတွေဟာငွေရှာဖွက်သံပို့ အပင်ပန်းခံပြီးအကြာကြီးတူးဆွ မှသာတကယ့်ရွှေကောင်းကိုရရှိလာနိုင်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာဘာကိုမှလွယ်လွယ်နှင့်မရပါ။ ကျားကုတ်ကျားခဲ၊ ခဲရာခဲဆစ်စနစ်တကျကြိုးစားမှသာ ရရှိလာခဲ့ကြပါလိမ့်မယ်။ အတတ်ပညာကောင်းတစ်ခုကို ကျွမ်းကျင်အောင်သင်ယူခြင်း မရှိဘဲ နည်းနည်းစီတတ်ကျွမ်းပြီး ဘာတစ်ခုမှပြီးပြည့်စုံအောင် တကယ်မတတ်ကျွမ်းဘူးဆိုလျှင် ထမင်းငတ်ဖို့ ကသေချာတယ်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဆိုတာ လူတစ်ယောက်ကို ထိပ်တန်းသို့ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့အတတ်ပညာ၊ ဒါမှမဟုတ်ကိုယ်တတ်မြောက်တဲ့ ဘာသာစကားဟာကိုယ့်ရဲ့လက်နက် ပဲဖြစ်တယ်။ တစ်ခုခုကိုကျွမ်းကျင်အောင်လုပ်ပါ။ မအောင်မြင်ခင်မှာတော့စွန့်လွှတ်မှုတွေ ဆင်းရဲဒုက္ခခံပေးဆပ်ခြင်း တွေရှိပါလိမ့်မယ်။ အနာခံနိုင်မှသာလျှင် နောင်အခါတွင်အသာစံနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဓါးကောင်းတစ်လက်ရဖို့အတွက် တူနဲ့နာနာထုရတယ်။ သန်ကောင်းအားချင်လျှင် ဆန်ရှင်းနာနာထွက်ဆိုသကဲ့သို့ မိမိရဲ့စိတ်ရပ်တွေကိုအမြဲတမ်းမှတ်တိုက် သေးကြောသန့်စင်နေရမည်သာဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့ဘဝအသေးသေးသေးလေးတွေမှစတင်ပြီး တစ်ဆင့်ခြင်းဆင့်လုပ်သည့် အလုပ်တိုင်းကိုအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်သွားပါ။ အသေးအဖွဲ့ဆိုတဲ့အရာလေးတွေဟာ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင် ကြီးတွေကိုဝင်မြင့်ပေါ်ကအဲ့ချနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ဘဝမှာ ကြုံဆုံလာတဲ့အသေးအဖွဲ့လေးတွေကိုလျစ်လျူ မရှုပါနှင့်။ တန်ဘိုးထားပါ။ ဂရုစိုက်ပါ။ အမေရိကန်သမ္မတကြီးလင်ကွန်းဟာ ကလေးဘဝကသစ်ရုံးတဲ့ဒီမိုကလေး ထဲမှာ ဆင်းရဲနွမ်းပါးစွာနေခဲ့ရတယ်။ ကျောင်းနေဖက်ကလေးတွေက သူ့ကိုသရော်ပြောင်လှောင် ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လင်ကွန်းနာမည်ကျော်ရှေ့နေဘဝမှတစ်ဆင့် သမ္မတကြီးဖြစ်လာတဲ့အခါကြမှ သူတို့တတွေ မိမိတို့လုပ်ရပ်အတွက်နောင်တကြီးစွာရခဲ့ကြပါတယ်။ အခက်အခဲကိုခွဲနဲ့ပုံနှင့်ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားပြီး ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး ကြိုးစားလေ့လာသူသည် တစ်နေ့တွင်မုချမသွေ ကြီးမားအောင်မြင်မှုရမည်သာဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူငယ် တွေဟာ သက်သက်သာသာနဲ့ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကိုမပေါ်ထုတ်ဘဲ ဘဝကိုရေစုန်မျှောပစ်ကြတာများပါတယ်။ အလုပ်မရှိ အားလပ်ချိန်များတွင် ပေါ်ကီဘာဝါလာခြင်း၊ တီဗွီ၊ အင်တာနက်၊ အပျော်အပါးများဖြင့်သာ အချိန်ကုန်ခဲ့ကြတယ်။

ဒီလိုလူမျိုးတွေအတွက် ပိုက်ဆံအကုန်ခံပြီး ဝေခင်ပေးစရာမလိုပါ။ လောကအတွက်အကျိုးမရှိတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်များပင်ဖြစ်တယ်။ အလုပ်တစ်ခုခိုင်းလိုက်ပြီ ဒါမှမဟုတ် အလုပ်တစ်ခုရပြီဆိုလျှင်လည်း စတင်မလုပ်ခင်ကတည်းက ထက်နက်ချင်နေသူများပင်ဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ လက်ကြေးမတင်ပါ။ နေ့ရာတိုင်းလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိုးဖောက်အောင်ဘာကိုမှမလုပ်လိုသောလူတွေ ဒုနဲ့ဒေးရှိနေကြပါတယ်။ သူတို့ဟာတက်လမ်းပိတ်နေကြသူများပင် ဖြစ်တယ်။ တစ်ဖုံတရာလေ့လာခြင်းလည်းမရှိ၊ တတ်ခြင်းလည်းမရှိ ပေါ့ပေါ့နေပေါ့ပေါ့စားကာအလွန်အဖိုးတန် တဲ့အချိန်တွေကိုအလဟဿဖြုန်းတီးနေကြတယ်။ ကြိုးစားလိုစိတ်မရှိတဲ့လူဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်တိုးတက်မှု မရနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်မှုဟူသည်မှာ စိတ်ဓာတ်ကောင်းပေါ်မှာအခြေခံမှုတည်နေပါတယ်။ လူအများစုက နေ့စဉ်ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းများကိုမယူတတ်ကြ၊ ယူရန်လည်းအားမထုတ်ကြ။ အထူးသဖြင့် လူငယ်အများ စုဟာအချိန်သိပ်မရှိဘူး။ အခြေအနေမပေးဘူး။ ကူညီမယ့်သူမရှိဘူးဆိုတာ အခွင့်အလမ်းများကို ပေါင်းထုတ် နေခြင်းပင်ဖြစ်ကြတယ်။ တကယ်တော့အဲ့ဒီဆင်ခြေများဟာ မိမိကိုယ်ကိုလိမ်ညာနေခြင်းသာဖြစ်တယ်။ အချိန် အခါအခြေအနေနှင့် အထောက်အကူဆိုတာလူတိုင်းအတွက် လုံလောက်စွာပေးထားပြီးသားဖြစ်တယ်။ ကြိုးစား အောင်မြင်ချင်သူတိုင်းဟာ ဖြစ်နိုင်တာကိုတွေးပြီး ဖြစ်နိုင်တာတွေကိုပဲလုပ်ရမှာပါ။ မဖြစ်နိုင်တာတွေကိုတွေးပြီး လေလံဒန်းစီးနေလို့ကတော့ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုရလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အချိန်မရှိဘူးဆိုပြီးတွေးနေသူတွေ ဟာအားလပ်ချိန်တွေရှိနေကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအားလပ်ချိန်ထဲမှာ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့အကျိုးရှိတဲ့အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်လိုက်နိုင်မယ်ဆိုပါက ဘဝအတွက်တန်ဖိုးတစ်ခုတက်လာမှာပဲဖြစ်တယ်။ အခွင့်အလမ်းကိုယ်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ "ရွှေအိုး" သည်အခြားမှာမရှိ၊ မိမိ၏အရွှေ့အတွင်းသပ္ပာန်ထဲမှာသာရှိတယ်။ ထိုရွှေအိုးကိုတူးဖော်ရန်မှာလည်း မိမိကိုယ်တိုင်သာဖြစ်တယ်။

လူတိုင်းဟာ တူညီတဲ့အခွင့်အလမ်းနဲ့မွေးဖွားလာကြတယ်။ လူတိုင်းမှာကြိုးစားတိုးတက်ခွင့်ရှိပါတယ်။ အောင်မြင်ကျော်ကြားခွင့်ရှိတယ်။ အခြေအနေတွေမည်သို့ပင်ဖန်တီးနေပါစေ၊ မည်မျှပင်ခက်ခဲရှုပ်ထွေးနေပါစေ၊ မိမိတာသာမျက်စိကိုဖွင့် နားကိုစွင့်၍အခွင့်အလမ်းကို မလွတ်တမ်းရယူနိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ကိုမလွဲမသွေ ရောက်ရမည်သာဖြစ်တယ်။ လူအများစုဟာ အလုပ်ပြုတ်လျှင်အလုပ်မရှိလျှင် စိတ်ဓာတ်ကျပြီးထိုင်ငိုင်နေတတ်ကြ တယ်။ အထူးသဖြင့်မိမိရဲ့ဝင်ငွေအပေါ် အဓိကမှီခိုနေရသူများနှင့် မိမိအပေါ်မှီခိုနေရသော မိသားစုရှိသူများအဖို့၌ စိတ်ဓာတ်ကျတတ်ကြတယ်။ အမှန်ဖြစ်သင့်တာကအဲသည်လိုမဟုတ်။ ဒီအချိန်မျိုးတွင် မိမိရဲ့စိတ်သတ္တိစွမ်းအား များကိုပိုလို့ပင်မြှင့်တင်ပြီး မိမိရဲ့အရည်အချင်းပြည့်ဝရေးအတွက် သင့်တော်ရာအလုပ်တစ်ခုကိုသာ ကြိုးကြိုးစားစား ပြုလုပ်နေရမှာဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီးတော့ မကြာခဏအလုပ်သစ်ရှာနေသူများ၊ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုမရှိသူများ၊ အရွယ်ကြီးသူများ၊ တီထွင်ဉာဏ်မရှိသူများဟာ ကြိုးစားမှုမရှိသူများသာဖြစ်တယ်။ ဒီလိုလူစားမျိုးဟာဘယ်လုပ်ငန်း မှာမှတာရှည်မခံနိုင်တာကိုလည်းတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ မိမိတို့ရဲ့ "တက်လမ်းတံခါးပေါက်" ကို ဖွင့်တဲ့"သော့"ဟာ အလုပ်ရှင်လက်ထဲမှာသာရှိတယ်လို့ အလုပ်သမားအများစုကယူဆထားကြပါတယ်။ ဒီအယူအဆဟာမှားယွင်းနေပါတယ်။ အမှန်မှာမိမိတို့ရဲ့ "တက်လမ်းသော့"ဟာ မိမိတို့ရဲ့လက်ထဲမှာသာရှိနေကြပါတယ်။

တံခါးကိုဖွင့်မည်လား။ ပိတ်ထားမည်လား။ သာမန်စာရေးကလေးအဆင့်မှာပင်နေမည်လား။ မန်နေဂျာအဆင့်ကိုတက်မည်လားဆိုတာ မိမိအပေါ်တွင်သာမူတည်နေပါတယ်။ မိမိဟာဘယ်အလုပ်မျိုးကိုပင်လုပ်ကိုင်နေသည်ဖြစ်စေ မိမိရဲ့ "တက်လမ်းတံခါး" ကိုဖွင့်နိုင်သူမှာတစ်ပါးသူမဟုတ်၊ မိမိသာလျှင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိရဲ့အလုပ်ထဲကိုစိတ်ရောကိုယ်ပါနှစ်မြှုပ်လိုက်ပါ။ မိမိဟာ မိမိရဲ့ဘဝရုပ်တုကို ထုလုပ်နေတဲ့ပန်းပုဆရာနှင့်တူပါတယ်။ စကျင်ကျောက်တုံးတစ်တုံးကိုမြင်ရသူ ရွံမုန်းအောင်၊ ကြောက်လန့်စရာကောင်းအောင် ဒါမှမဟုတ် ရှုမဝအလှပဆုံးရုပ်တုဖြစ်အောင်ထုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ မထုတဲ့အတိုင်းပစ်ထားလိုက်ရင်တော့ ဘာတန်ဖိုးမှမရှိပါဘူး။ မိမိရဲ့ဘဝကိုလည်းစကျင်ကျောက်လိုသဘောထားပြီး တစ်ခုခုတော့ထုလုပ်ရမယ်။ ကိုယ်ထုလုပ်လိုက်တဲ့ရုပ်တုဟာ မိမိရဲ့စိတ်ထားအတွေးအခေါ်၊ စေတနာ၊ ရည်ရွယ်ချက်တွေဟာ ကျောက်တုံးပေါ်တွင်ပေါ်လွင်ပြီးနေပါလိမ့်မယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ခံစားချက်ထင်ဟပ်လာမှုကိုတော့ ပယ်ဖျက်လို့ရမည်မဟုတ်ပါ။ ပန်းပုဆရာဟာအသေးအဖွဲ့လေးတွေကအစ စေ့စေ့စပ်စပ် သေသေချာချာဂရုစိုက်ပြီး ထွင်းထုတဲ့အတွက်ကြောင့်တန်ဘိုးကြီးမားတဲ့ ဈေးကွက်ဝင်ရုပ်တုများဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ တချို့လူတွေကအသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေမှာ အချိန်ကုန်ခံနေကြတာကို အချိန်ဖြုန်းတီးနေတာပဲလို့ယူဆကြပါတယ်။ အမှန်ကအချိန်ဖြုန်းတီးနေခြင်းမဟုတ်ပါဘူး။ အသေးအဖွဲ့ကလေးများကို အသေးစိတ်စေ့စေ့စပ်စပ်လုပ်တတ်ခြင်းဟာ အောင်မြင်ကြီးပွားသူတို့ရဲ့ထူးခြားတဲ့လက္ခဏာတစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

တချို့ပုဂ္ဂိုလ်များဟာအသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေကို ဂရုမစိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့်စင်မြင့်ပေါ်မှ ပြုတ်ကျသည်အထိဖြစ်သွားခဲ့ကြရတယ်။ ပြဿနာတကယ်ဖြစ်ပြီဆိုမှ ဆင်ခြေပေးတတ်ကြတယ်။ အချိန်မရလို့ဒီလိုဖြစ်သွားတာပါ။ ပြန်ပြီးအစတ်ဆယ်လို့ရတော့မည်မဟုတ်ပါ။ အချိန်မရှိလို့ပါဟူသောဆင်ခြေမျိုးဖြင့် အလုပ်တစ်ခုကိုဂရုမစိုက်၊ မစေ့စပ်သေချာ၊ ဖြတ်ကတက်ဆန်ပြီးလွယ်လုပ်တဲ့လူဟာ မပင်ပန်းဘဲလွယ်လွယ်နဲ့ပြီးပါတယ်။ ဒီလိုသက်သာခဲ့သောကြောင့် ဈေးရေးရောက်သည်များ၊ မိတ်ဆွေကောင်းများဆုံးရှုံးရတာပါ။ မိမိအမှားအတွက်နောင်တရလိမ့်မယ်။ အရှက်ရလိမ့်မည်။ မိမိအမှားကိုအမြန်ဆုံးပြန်ပြင်လိမ့်မည်။ အလေးအနက်မထားသူဆိုလျှင်တော့ တစ်သက်လုံးဘယ်သူ့ကမှ အသုံးချတော့မည်မဟုတ်ပါဘူး။ တချို့ကလက်ရှိအလုပ်ကိုပြီးစီးအောင်မလုပ်ဘဲ နောက်ထပ်အလုပ်တွေတစ်ခုပြီးတစ်ခုလုပ်ကြပါတယ်။ နောက်အလုပ်တွေလည်းဘာတစ်ခုမှမပြီး။ ဒီလိုလူစားမျိုးဟာ စတင်လုပ်တတ်သော်လည်းပြီးအောင်မလုပ်တတ်သူဖြစ်တယ်။ သူ့အလုပ်တွေပြီးပြည့်စုံခြင်းမရှိသလို သူ့ဘဝဟာလည်း ဘယ်တော့မှပြည့်စုံလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ တချို့လူတွေကျတော့ မိမိကိုလာရောက်အလုပ်အပ်တဲ့အခါ ခိုင်းတယ်လို့အထင်အမြင်နှင့်[illegible]ကျနေနောက်ကျစိတ်ဝင်ပြန်လျှင်လည်း အလုပ်ပျက်တတ်ကြပါတယ်။ အလုပ်မှာစေတနာနည်းပြီးလက်ရာအဆင့်အတန်း တဖြည်းဖြည်းကျဆင်းလာတယ်။ အလုပ်ကိုပြီးစလွယ်လုပ်ခြင်းဟာအလုပ်ကိုမလေးစားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ မိမိအလုပ်ကိုမလေးစားလျှင် သူတစ်ပါးကလည်းကိုယ့်ရဲ့အလုပ်ငှာနကို အကောင်းဆုံးဖြစ်လိမ့်မယ်လို့မထင်ကြတော့ပါဘူး။ မိမိရဲ့အောင်မြင်ခြင်းတက်လမ်းတံခါးကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲပိတ်လို့ရတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်ပဲဖွင့်လို့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်အလုပ်တစ်ခုမှာ တကယ်ထူးချွန်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် တစ်နေ့ရာရာမှာတစ်ခုခုကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် အကျွမ်းကျင်ဆုံးဖြစ်အောင်အမြဲတမ်းလုပ်သွားပါ။

အလုပ်တစ်ခုကိုစေ့စပ်သေချာစွာအသေးစိတ် အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့သူဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု တည်ရှိလာပါတယ်။ မိမိရဲ့လုပ်ဆောင်မှုအတွက်ပီတိဖြစ်ရတယ်။ အဲ့ဒီပီတိဟာငွေကြေးထက်တန်ဖိုးရှိတယ်။ ရွှင်မှုနှင့်ရိုးသားမှုကိုပြတဲ့သင်္ကေတလဲဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့လေးစားခြင်း၊ ဂုဏ်ယူခြင်း၊ ကျေနပ်နှစ်သက်ခြင်း တို့ရှိတယ်။ မိမိကိုယုံကြည်လို့အပ်နှံတဲ့အလုပ်ကို ကရော်ကမည်ပြီးစလွယ်ဖြစ်ကတတ်ဆန်းလုပ်မယ့်အစား ထုံးစံလုပ်ဘဲထားခြင်း၊ အလုပ်လက်ခံမထားခြင်းက နှစ်ဦးနှစ်ဘက်လုံးအတွက်ပိုအဆင်ပြေစေပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် မိမိ လက်ခံထားပြီဆိုရင်တော့ အနုပညာမြောက်အောင် အကောင်းဆုံးလုပ်ခြင်းဟာ မိမိရဲ့အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့အမှတ် တံဆိပ်ကိုကိုယ်တိုင်ထွင်းထုလုပ်ယူနိုင်တာပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းဟာ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ဘယ်နေရာ၊ ဘယ်အဆင့်ရောက်ပါစေ မိမိအလုပ်ကိုစိတ်ဝင်စားစွာလေးစားတာအပြည့်ဖြင့် အတတ်နိုင်ဆုံးကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုရင် တောနက်ထဲမှာနေသည့်တိုင်အောင် ထာဝရလုံးကဆောက်သည်တွေ တံခါးလာခေါက်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘာပဲလုပ်လုပ် အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ဆောင်ရွက်ခဲ့လို့ပဲဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှုရဲ့ကြီးစွာသောခြားနားချက်ဟာ မိမိရဲ့အလုပ်တစ်ခုကိုပြီးဆုံးသည်အထိ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်သလားဆိုတာကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သိရှိနိုင် ရကြောင်းတယ်။ ဒါဆိုလျှင်မိမိရောဘာကိုအကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်နေပါသလဲ။?

## အချိန်

လောကတွင် အားလုံးသောအရာတို့ထက် တန်ဖိုးအရှိဆုံးအရာမှာအချိန်ပဲဖြစ်တယ်။ အချိန်ကိုအလကား ဖြုန်းပစ်လို့တော့ရတယ်။ ဘာမှမလုပ်ဘဲကုန်သွားသောအချိန်ကို အလကားအချိန်ကုန်တဲ့လူလို့ပြောကြမှာပါ။ ကုန် ဆုံးသွားတဲ့အချိန်ကိုပြန်ခေါ်လို့မရ။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝ အသက်ရှင်ဖို့အချိန်ဟာတဖြည်းဖြည်းကုန်ဆုံးလာနေ တာကိုလူတွေကသတိမထားမိကြပါဘူး။ အသက်ရှင်ခြင်းရဲ့အချိန်တန်ဖိုးကိုသိမည်ဆိုလျှင် တစ်စက္ကန့် ၊ တစ်မိနစ် လေးအချိန်ကိုတောင်မှ အလွန်မြင့်တန်ဖိုးထားကြလိမ့်မည်။ ကြီးပွားတိုးတက်လိုသောလူများဟာ အချိန်ကိုလေးစား ပြီးအချိန်နှင့်အမျှ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာမှန်သမျှကိုကြိုးစားလုပ်ကိုင်ကြပါတယ်။ အချိန်တွေကုန်လွယ်လိုက်တာ ဘီးနဲ့ပြေးရကောင်းတယ်ဆိုပြီး လူအများစုကပြောတတ်ကြပါတယ်။ ပါးစပ်ကပြောနေကြသော်လည်း လက်က ဘာမှမလုပ်ဘဲအလကားထိုင်မှိုင်ကာ အချိန်ဖြုန်းနေကြတဲ့လူတွေကလဲဒုနဲ့ဒေးရှိနေပါတယ်။ တကယ်အောင်မြင် ထိပ်ဆုံးရှိသူအနည်းစုသာလျှင် အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာနဲ့အသုံးပြုကြပါတယ်။ အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာအသုံးချသူများသာ လျှင်သူလိုချင်တဲ့ဘဝအောင်မြင်မှုကိုရရှိသွားကြပါတယ်။ လူတိုင်းအတွက် တန်းတူညီမျှအချိန်ပေးထားပြီးသားဖြစ် ပါတယ်။ လူတိုင်းအညီအမျှပိုင်ဆိုင်သော တန်ဖိုးအရှိဆုံးကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းမှာလည်းအချိန်ပင်ဖြစ်တယ်။ ဘဝတိုး တက်ရေးအတွက် အချိန်ကိုအကျိုးရှိစွာသုံးစွဲနေသူတွေရှိသလို အချိန်နှင့်အမျှတစ်ဘဝလုံးပျက်စီးအောင်ဘဝသေ အောင်ကိုယ့်ကိုယ်ကိုသတ်နေသူတွေလည်းရှိပါတယ်။ ကမ္ဘာကျော်သံမဏိဘုရင်သူဌေးကြီး အင်ဒရူးကာနက်ဂျီရဲ့ စကား ထာမှတ်သားစရာအလွန်ကောင်းလှပါတယ်။ သူ့စကားမှာ "လူအများစုဟာ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုးကိုမသိကြဘဲ ဆင်ခြင်တုံတ ရားမရှိအချိန်ဖြုန်းပစ်နေကြတယ်။ ကျွန်ုပ်သာဆိုရင်ကုန်လွန်သွားတဲ့အချိန် သုံးလေးနှစ်ကိုပြန်ရဖို့ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း သန်းပေါင်းထောင်ပေါင်းများစွာပေးရပါစေ ကျွန်ုပ်ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာပေးဖို့အဆင်သင့်ပါပဲ" ဟုပြောခဲ့တယ်။

အိုးဝေဌာနတွေနှင့်စီးပွားရေးလုပ် ငန်းဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတွေအများစုမှာ အချိန်အလကားဖြုန်းတီးပစ်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေများစွာရှိပါတယ်။ မိမိအတွက်စိတ်ခွန်အားခုံနှုန်း ကျန်းမာရေးကိုထိခိုက်စေတဲ့အပြင် လုပ်ငန်းဌာနအတွက်လည်းထိခိုက်နစ်နာပါတယ်။ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုးကိုငွေနဲ့တွက်ချက်ပြီး ဝန်ထမ်းတွေမှုပြန်ပေးရမည်ဆိုလျှင် ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေဟာဆယ်ဘဝလောက်ပြန် ဆပ်ရင်တောင်ကျေနိုင်မယ်မထင်ပါဘူး။ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများ အလဟဿအချိန်မဖြုန်းနိုင်အောင်တိကျတဲ့အချိန်၊ တိကျတဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုပေးခြင်းနဲ့လမ်းညွှန်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်များတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံ၊ ဌာနဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများထံသွားရောက်တဲ့အခါ အကြောင်းမဲ့သက်သက် အကြာကြီးထိုင်နေတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သူတစ်ပါးရဲ့တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရတဲ့အချိန်ကို ဓားပြတိုက်တာနဲ့တူပါတယ်။ ပစ္စည်းဥစ္စာဓားပြတိုက်ခြင်းထက် အချိန်ကိုဓားပြတိုက်ခြင်းဟာ မိမိရဲ့ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စအားလုံးကို ဖြုန်းတီးတာနဲ့အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာ့သမိုင်းကိုပြန်ကြည့် လျှင်ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်များဟာအချိန်ကို တန်ဖိုးရှိစွာအသုံးချသူများဖြစ်သလို အထက်တန်းပညာ၊ တက္ကသိုလ်ပညာကိုပင် သင်ကြားမှုကြုံခြင်းမရှိကြတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ပညာကိုတက္ကသိုလ်မှသာရနိုင်သည်မဟုတ်ပါ။ နေ့ရာတကာမှာလက်တွေ့ကျတဲ့ဘဝလုံခြုံတဲ့အတတ်ပညာများစွာရနိုင်ပါတယ်။ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒရှိလျှင် ဘာမဆိုကြိုးစားရှာဖွေဆည်းပူးနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခါက လူငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာယန်းပဲ့ဂိုတွင်အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ အလုပ်ချိန်တစ်နေ့(၁၂) နာရီဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့်သူဟာ အလုပ်ပြီးတဲ့အခါဘာသာစကားများကို ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးလေ့လာရာ တစ်နှစ်အတွင်း(၇)ဘာသာအထိ ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်လာခဲ့ပါတယ်။ ၎င်းရဲ့ပြင်းပြသောဆန္ဒနှင့် ကြိုးစားခြင်းရဲ့ရလဒ်ပဲဖြစ်တယ်။ သင်ကိုယ်တိုင်ပဲစဉ်းစားကြည့်ပါ။

ဤစာအုပ်ကိုဖတ်ရှုနေစဉ်မှာပင်စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်းအရာအားလုံးဟာ လက်တွေ့ကျတဲ့လမ်းညွှန်စနစ်တွေဖြစ်တာကြောင့် စာအုပ်ထဲမှာညွှန်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း လက်တွေ့လိုက်လုပ်မယ်ဆိုလျှင် သင်ကိုယ်တိုင်တကယ်ချမ်းသာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဤစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့အကြောင်းအရာတွေအားလုံးကို မိမိရဲ့နှလုံးသားထဲမှာစွဲမြဲသွားအောင်မှတ်ထားပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်ပါ။ ကြိုးစားပါ။ ထပ်ခါထပ်ခါဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။ လေ့ကျင့်ပါ။ လက်တွေ့ကျကျလုပ်ဆောင်ပါ။ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ စာအုပ်ဖတ်ခြင်းဖြင့်သူတို့ရဲ့ဘဝကိုစတင်ခဲ့ကြတယ်။ အလီမှာစာမှာရှိခဲ့တဲ့အတိုင်း ရသကောင်းစာပေများနဲ့ လေးနက်တဲ့ဘဝအသိဉာဏ်တွေကိုရရှိခဲ့ကြပါတယ်။ လူတစ်ယောက်တစ်ရက်မှာအချိန်နာရီဘယ်လောက်ထိအောင်အကျိုးရှိစွာအသုံးချခဲ့သလဲ။ အကျိုးမရှိတဲ့အချိန်တွေကို ဘယ်လောက်ထိဖြုန်းသလဲဆိုတာ ကိုယ်ပိုင်စာအုပ်မှာချရေးကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သိရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ တချို့လူတွေက အလုပ်ကိစ္စ ၊ လူမှုရေးကိစ္စများများလွန်းတဲ့အတွက်ကြောင့် စာမဖတ်ဖြစ်ကြတော့ပါဘူး။ တစ်လမှာအနည်းဆုံးတော့စာအုပ်တစ်အုပ်ဖတ်ဖြစ်အောင်ဖတ်ပါ။ သွားလေရာမှာစာအုပ်တစ်အုပ်အိတ်ထဲမှာ အမြဲထည့်သွားပါ။ အချိန်ဖြုန်းတဲ့အကျင့်ဟာကြာလာတော့အကျင့်ပါသွားပြီး အပျင်းကြီးတဲ့သူဖြစ်သွားပါတယ်။ အသိဉာဏ်ပွင့်ဖြိုးမှုနည်းလာသလိုလန်းဆန်းတက်ကြွလှုပ်ရှားမှုတွေလည်းမရှိတော့ပါဘူး။ ဗဟုသုတများစွာရှိတဲ့သူဟာပြောသမျှစကားလုံး ဆေးဖက်ဝင်တဲ့အရာဖြစ်တယ်။ လူ့အလယ်မှာတင့်တယ်စွာနဲ့ လက်ခုပ်သြဘာပေးခြင်းကိုခံရပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကမ္ဘာပေါ်ရှိတက္ကသိုလ်တွေအားလုံးကိုတက်ခဲ့ဘူးတယ်ဆိုရင်တောင် သင်ယူရမယ့်အတတ်ပညာကတော့ကုန်ဆုံးသွားတာမရှိပါဘူး။

ပစ္စုပ္ပန်အတတ်ပညာတွေကို အချိန်နာရီနှင့်အမျှ လေ့လာသင်ယူနေရမှာပဲဖြစ်တယ်။ လေ့လာဆည်းပူးတဲ့အတတ်ပညာတွေဟာ မိမိရဲ့စိတ်ကိုကြီးမားတဲ့ခွန်အားလှိုင်းတွေဖြစ်စေပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကိုငြိမ်ငြိမ်လေးထားနိုင်သလို လူတိုင်းရဲ့စိတ်ကိုလည်းငြိမ်သက်အောင်ထိန်းထားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုထိန်းနိုင်သူသာလျှင်ရန်အောင်အောင်နိုင်ရုံဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကိုကိုယ်မပိုင်မနိုင်ဖြစ်နေကြတာကြောင့် ဒီခွန်အားကိုလူတိုင်းလိုချင်ကြပါတယ်။ ရှေးကျော်တေးရေးနှင့်ပြဇာတ်ဆရာကြီး "ဗိုစင်နီ" ဟာရောမမြို့မှာ "ဆီဇီမြို့ပျက်သွားသည်" အမည်ရှိအော်ပရာပြဇာတ်ကို တင်ဆက်ပြသတဲ့အခါမှာဝေဖန်သူများက မနာလိုစိတ်၊ မုန်းတီးစိတ်တို့ဖြင့်ရက်ရက် စက်စက်ဝေဖန်ရှုတ်ချကြပါတယ်။ သရော်ကြပြောင်လှောင်ကြပြက်ရယ်ပြုကြတယ်။ ပွဲပြီးသွားတဲ့အခါမှာသူ့မိတ်ဆွေများက "ဗိုစင်နီ" ဆိုင်ထိုင်ချကြရာ အနီးအနားမှာသောက်ဆိုင်မှာ အေးအေးဆေးဆေးစားသောက်နေတဲ့ သူ့ကိုတွေ့ရှိကြတယ်။ သူ့မိတ်ဆွေများက သူ့အားစိတ်ဓာတ်မကျရန် အားပေးစကားပြောဆိုကြတယ်။ ဒီအခါမှာ "ဗိုစင်နီ" က "အားလုံးကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဗျာ။ ကျွန်တော်စိတ်ဓာတ်မကျပါဘူး။ ဒါပေမယ့်ကျွန်တော်ဟာ ရှုဝင်တွင်မယ့်အော်ပရာတစ်ပုဒ်ကို ထုတ်လုပ်နိုင်ဦးမှာကိုကျွန်တော်သိတယ်။ ဝေဖန်ရေးဆရာတွေကဘယ်လိုပဲ အမှန်ရှုမြင်တာမဟုတ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဘာဖြစ်လို့စိတ်ဓာတ်ကျရမှာလဲဟု ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ "ဗိုစင်နီ" ကဲ့သို့ပင် ပညာရှင်ကြီးဒီမော်ဆင်ဟာလည်း သူ့ရဲ့အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့စာကြည့်တိုက်ကြီးမီးလောင်ခံရ တာကိုအံ့မပျက်ကြည့်နေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အလားတူပင်စက်မှုသိပ္ပံပညာရှင်ကြီး အက်ဒီဆင်ဟာလည်းသူ့ရဲ့စက်ရုံ မီးလောင်သွားတဲ့အခါ မတုန်မလှုပ်တည်ငြိမ်စွာနဲ့ လက်ပိုက်ကြည့်နေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မိမိကိုယ်မိမိထိန်းနိုင်သူများရဲ့ကြီးမားသောစိတ် ဓာတ်ခွန်အားပင်ဖြစ်တယ်။ သူတို့ရှေ့ဆက်အခက်အခဲကိုရင်ဆိုင်နိုင်ကြပါတယ်။ ဒုက္ခဆင်းရဲကိုခံနိုင်ရည်ရှိကြတယ်။ လောကဓံကိုကြံ့ကြံ့ခံနိုင်ကြတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာလောက သဘာဝလောကနိယာမနှင့်အမှန်တရားကိုသိရှိပြီး မိမိတို့ရဲ့စိတ်ကိုတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ထိန်းနိုင်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ရောစိတ်ပါတည်ငြိမ်မှုရှိသော ဟန်ချက်ညီသောလူတစ်ယောက်ဟာဘဝတွင် ဘယ်တော့မှထိပ်တန်းကိုရောက်နိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း၊ ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်နိုင် ခြင်းကသာတန်ခိုးတူညီအစွမ်းရှိမှုပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာဘယ်လောက်ပဲတော်တော် ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါးတည်ငြိမ်မှုမရှိလျှင် ဘယ်တော့မှခေါင်းဆောင်ကောင်းမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့်ခေါင်းဆောင်ကောင်းများဟာ အရေးပေါ်အခြေအနေတွင် ဘေးရှောင်ဘေးတန်းကယောင်ချောက်ချားမဖြစ်ပဲ အခြေအနေကို တည်ငြိမ်အေးဆေးစွာ သုံးသပ်ဆုံးဖြတ်နိုင်ကြသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွင်းက သေရေးရှင်ရေးအခြေ အနေနှင့်ရင်ဆိုင်နေရချိန်တွင် ပြင်သစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးဖာဒီနန် ဖို့ချ်အားမဟာမိတ်တပ်များရဲ့ စစ်ဦးစီးချုပ်အဖြစ်ခန့်အပ်လိုက်သောအခါ "ကျွန်တော်တို့ကိုတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ဆုံးဖြတ်နိုင်တဲ့လူကိုသာပေးပါ။ ကိုယ်ဘယ် နေရာမှာရပ်နေတယ်ဆိုတာကိုသိတဲ့လူကိုသာ ကျွန်တော်တို့လိုချင်တယ်" ဟုဆိုခဲ့ပါတယ်။ တည်ငြိမ်ခြင်းဆင်ခြင်တုံတရား၏ တန်ဖိုးကို တစ်ကမ္ဘာလုံးကကြည်ညိုလေးစားကြတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်စိတ်ကိုကိုယ်ပြုပြင်ပါ။ အားပေးပါ။ အားလပ် တဲ့အချိန်တိုင်းမှာ ဗဟုသုတများစွာရမယ့်စာပေများများဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ မိမိထိန်းချုပ်မဲ့လူတွေထက်ကို ပဟုသုတများစွာကြွယ်ဝရမည်။ အများတကာထက်သာလွန်တဲ့ပဟုသုတရှိရမယ်၊ ဝီရိယရှိရမယ်၊ သစ္စာရှိရမယ်။ အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားတတ်တဲ့သူဖြစ်ရမယ်။ အားလုံးထဲမှာ အတက်ကြွဆုံးလူဟာလည်းခေါင်းဆောင်ပဲဖြစ်တယ်။ အစစအရာရာအများတကာထက်သာလွန်မှုမရှိဘူးဆိုလျှင် ခေါင်းဆောင်အဖြစ်ဘယ်သူမှထင်ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အလုပ်ဌာနတွင်အလုပ်ချိန်ကို တိတိကျကျသတ်မှတ်ပြီး အလုပ်လုပ်ချိန်အတွင်း အလုပ်ကိုဖိဖိစီးစီးအားထက်သရော လုပ်ကိုင်ဖို့ပဲဖြစ်တယ်။ အလုပ်ရှင်ဖြစ်စေ၊ အလုပ်သမားဖြစ်စေ၊ အဲဒီလိုတိတိကျကျစွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်တတ်သူသာလျှင် ဘဝမှာအောင်မြင်မှုရနိုင်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးကိုသာ နေရာတိုင်းကလူတိုင်းအထင်ကြီးကြတယ်။ အားကိုးယုံကြည်ကြတယ်။ အလုပ်လုပ်သူတိုင်းအလုပ်ခွင်တွင်ထိုင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့အချိန်သာတစ်နာရီပြီး တစ်နာရီကုန်လွန်သွားတယ်။ အလုပ်ကမည်မည်ရရမပြီး။ ယင်းသို့မပြီးခြင်းမှာအခြားကြောင့်မဟုတ်။ အလုပ်တွင်စိတ်ဝင်စားမှုအားနည်းသောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့်ဝင်ရောက်လာတဲ့ စိတ်ခံစားချက်များနှင့် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအနှောင့်အယှက်များကို မဖယ်ရှားနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး အလကားအချိန်ဖြုန်းဖို့ရောက်လာတဲ့ ဧည့်သည်မျိုးတွေကိုလည်းသတိထားပါ။ ကိုယ်ကမိမိအလုပ်ကို လေးစားတဲ့သူဖြစ်လျှင် အလုပ်ချိန်တွင်းမှာကိုယ်ချထားတဲ့စည်းကမ်းကို တိကျစွာလိုက်နာပါ။ ဒီစည်းကမ်းကြောင့် မိတ်ဆွေတွေမုန်းသွားမယ်ဆိုရင်လည်းမုန်းသွားပါစေ။ မကြာခင်မှာသူတို့ ပြန်ပြီးလေးစားလာပါလိမ့်မယ်။ အချိန်ကို တန်ဖိုးထားတဲ့သူဖြစ်မှသာလျှင် အချိန်နှင့်အမျှတိုးတက်အောင်မြင်တဲ့သူဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

နိဂုံးချုပ်အားဖြင့်အားတဲ့အချိန်တိုင်းမှာစာအုပ်ဖတ်ပါ။ စာအုပ်ဝယ်လိုက်ကုန်သွားတဲ့ငွေဟာအခြားပစ္စည်းများအတွက်ဝယ်ချိကုန်သွားသောငွေကြေးထက်အကျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။ စာကောင်းပေမွန်များကိုနည်း လမ်းမှန်မှန်ဖတ်ရှုအသုံးချခြင်းဟာ မိမိဘဝတိုးတက်ရေးအတွက် အမှန်တကယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးဟာ ငွေကြေးနဲ့တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရနိုင်ပါ။ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကိုဖတ်ရခြင်းဟာ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းဆရာသမားကောင်းများနှင့် အမြဲတမ်းအဆက်အသွယ်ရနေသလိုပဲဖြစ်တယ်။ လောကမှာမိမိအတွက်အကောင်းဆုံးအဖော်မွန်လည်းဖြစ်တယ်။ မိမိပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိသမျှပစ္စည်းအားလုံး ဂုဏ်ရည်ကျဆင်းသွားနိုင်ပေမယ့် စာအုပ်စာပေကောင်းရဲ့ဂုဏ်ရည်ကတော့ မိမိကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်ထိန်းပေးသွားမှာဖြစ်တယ်။ ဘဝအတွက်အကောင်းဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ဟာ စာအုပ်စာပေကောင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်အချိန်နှင့်အမျှအားလပ်တဲ့အခါတိုင်း၊ အချိန်တိုင်း၊ အချိန်တိုင်းမှာ စာအုပ်ကောင်း(စာပေကောင်း)တွေများများဖတ်ဖို့အကြံပြုချင်ပါတယ်။

## ပါတ်ဖိုက်ပါတ်ဆောင်မလိုပဲ 'မနုသိဒ္ဓိ'၊ 'ဝိဇ္ဇာသိဒ္ဓိ' ပေါက်ခြင်း

လူတိုင်းဟာမနုသိဒ္ဓိ၊ ဝိဇ္ဇာသိဒ္ဓိပေါက်ချင်ကြတယ်။ အင်အိုင်လက်ဖွဲ့၊ ဂါထာမန္တန်တွေကိုဆောင်စရာမလိုပါ။ ကျောင်းသားကိုယ်ပိုင်ဝိဇ္ဇာသိဒ္ဓိ၊ မနုသိဒ္ဓိရှိကြပါတယ်။ မနုသိဒ္ဓိဆိုတာက စည်းစိမ်ဥစ္စာတိုးတက်များပြားတိုးပွားလာခြင်းဖြစ်တယ်။ ဝိဇ္ဇာသိဒ္ဓိဆိုတာကလူတိုင်းရဲ့ ချစ်ခင်မြတ်နိုးတန်ဘိုးထားခြင်းကိုရရှိခံယူနေခြင်းဖြစ်တယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ လူတွေပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေကြတာဟာ စည်းစိမ်ဥစ္စာတိုးပွားများပြားမှုနှင့်လူတိုင်းရဲ့ ချစ်ခင်မြတ်နိုးတန်ဘိုးထားမှုကို ရရှိခံစားနိုင်ဖို့အတွက် သွားလာလှုပ်ရှားနေကြခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ရာတွင် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာဆက်ဆံခြင်းဟာ လူတွေရဲ့ချစ်ခင်မြတ်နိုးခြင်းနှင့်စီးပွားဥစ္စာကိုမှုရပြားစွာဖြစ်စေပါတယ်။ ဘယ်တော့မှအရှုံးမရှိတဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပင်ဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကောင်းမွန်ခြင်းဟာ စီးပွားရေးတံခါးပေါက်ကို ဖွင့်နိုင်တဲ့ အဓိကသော့တစ်ချောင်းကိုရရှိထားခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုဖြစ်တဲ့ ကုမ္ပဏီများဒေဝါလီခံသွားကြရပါတယ်။ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့သောဆက်ဆံရေးဟာ အမြဲအလုပ်တန်ဘိုးထားတဲ့သဘောတရားဖြစ်သလို လူတစ်ယောက်ရဲ့ကောင်းမွန်သောကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးလည်းဖြစ်တယ်။ လူအများနှင့်ဆက်ဆံရာတွင် အောင်မြင်ကြီးပွားလိုသည့်လူတိုင်းလိုက်နာရမည့် အရေးကြီးသောစည်းကမ်းချက်များလည်းဖြစ်တယ်။ စည်းကမ်းဆိုတာ လူကိုချုပ်ချယ်ထားတဲ့အရာမဟုတ်ပါဘူး။ လူအများစုကတော့သူတို့ရဲ့လွတ်လပ်မှုကို ချုပ်ကိုင်ထားတယ်လို့မြင်တတ်ကြပါတယ်။ စည်းကမ်းဆိုတာကိုယ်သွားမယ့်လမ်းခရီး မကြာခင်ပြီးမြောက်စေတဲ့အတွက် ကြောင့်လမ်းဖြောင့်အောင်ချမှတ်ပေးတဲ့ဘောင်တစ်ခုပဲဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်လိုတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာဆက်ဆံခြင်းဆိုတဲ့ လမ်းခရီးတစ်ခုအတွက်ဘောင်တစ်ခုသတ်မှတ်ချမှတ်ထားရပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့အလုပ်ငွေအတွက်တန်ဘိုးဖြတ်လို့မရတဲ့အရင်းအနှီးဖြစ်သလို မိမိဝန်ထမ်းများအတွက်တက်လမ်းလည်းဖြစ်တယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းရှင်မဆိုပညာတတ်တဲ့လူထက် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ညင်သာသော၊ လူတိုင်းအပေါ်လေးစားတန်ဘိုးထားတတ်သောဝန်ထမ်းမျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ (၇၀%) အောင်မြင်မှုဟာလူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ကနေရရှိထားပါတယ်။ ဥစ္စာပစ္စည်းဘယ်လောက်ဘဲရှိ ၊ ပညာတွေဘယ်လောက်ဘဲတတ်ထားတတ်ထား ၊ တရား ဘယ်လောက်ဘဲကျွမ်းကျင် ၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့တဲ့လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာမတတ်ဘူးဆိုလျှင်လူတိုင်းရဲ့ချစ်ခင်မြတ်နိုးခြင်းကိုရရှိလိမ့်မည်မဟုတ်ဘဲ လူ့စည်းစိမ်အမြင့်ဆုံးကိုသာ အလိုလိုရောက်ရှိသွားမှာဖြစ်တယ်။

တချို့ပညာတတ်ပုဂ္ဂိုလ်များဟာ မိမိရဲ့ပညာအပေါ်မှာမာနတက်ရာက တစ်နည်းအားဖြင့်ကိုယ့်ကိုကိုယ်အထင်ကြီးရာကနေသူတစ်ပါးကို အထင်သေးတဲ့စိတ်ဖြစ်ကာပြောဆိုဆက်ဆံမှုများ ပိုင်းနိုင်းကြမ်းတမ်းမှု သွားကြပါတယ်။ ဒီကားပြောနည်းဟာ ကြာလာတော့အလေ့အကျင့်လိုဖြစ်သွားပြီး လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမတတ်တဲ့ ပိုင်းနိုင်းတဲ့လူ့ဘိုးစရိုက်ဝင်သွားပါတော့တယ်။ ပညာအရည်အချင်း ဘယ်လောက်ပင်မြင့်ဝနေပါစေပြောဆိုဆက်ဆံမှု ပိုင်းနိုင်းတဲ့အရာရှိများ၊ ဆရာဝန်များကိုလူအများကလေးစားတန်ဘိုးထားခြင်းမရှိတော့ပါ။ တချို့ကတော့စိတ်နှင့်ဆိုင်တယ်လို့ပြောကြတယ်။ အများစုကတော့စိတ်ကြောင့်မဟုတ်ဘဲ အလေ့အကျင့်ရိုက်ချက်ကြောင့် ယဉ်ကျေးတဲ့စိတ်ဓါတ်ပျောက်ကွယ်သွားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

ယဉ်ကျေးမှုဆိုတာ လူမျိုးတစ်ခုနိုင်ငံသားတွေတစ်ခုလုံးလိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းချက်ပဲဖြစ်တယ်။ နိုင်ငံ ဒေသလူမျိုးယဉ်ကျေးမှုများကို လူသားတိုင်းလိုက်နာရမည့်သံမဏိစည်းကမ်းများပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစည်းကမ်းကိုမလိုက် နာလျှင်လူ့ကျင့်ဝတ် စည်းကမ်းကိုချိုးဖောက်ရာရောက်ပါတယ်။ ဒီရေယဉ်ကျေးမှုအလေ့ကိုထိန်းသိမ်းသလို နိုင်ငံ တကာရဲ့ချိန်ညှိလှမ်းနိုင်းအညီ ယဉ်ကျေးမှုများကိုလေ့လာသိရှိထားရမှာဖြစ်တယ်။ နေရာဒေသအလိုက်လိုက်လျောညီထွေ ဖွင့်ကိုယ်နှုတ်အမူအယာဆင်ချွေခြင်း ၊ ရည်မွန်ခြင်း ၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ခြင်းဟာ မြင့်မြတ်တဲ့လူကြီးလူကောင်းတို့ရဲ့ လက္ခဏာပဲဖြစ်ပါတယ်။ တချို့ကလည်းပြောကြတယ်။ ဝီလကောင်းလို့ပဲတဲ့ကိုယ်ကျင့်ကောင်းလို့ ၊ လူမျိုးကောင်းလို့ ၊ နိုင်ငံကောင်းလို့ဂုဏ်ယူပြောကြတယ်။ အပေါ်ယံအားဖြင့် ဒါတွေဟာအဓိကကျတယ်ဆိုသော်လည်း တကယ့်တကယ် အဓိကကျတာကတော့ မိမိရဲ့ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုရှိတဲ့စိတ်အရင်းခံကသာ တကယ်အဓိကကျတာပါ။ စာရေးသူရဲ့ရှုမြင်ချက် ထဲမှာရှိပါတယ်။ ကလေးငယ်တွေ စကားမပီကလာပီကလာ ၊ စကားပြောတတ်ကာစမှာ အမေ အမေ ၊ အဖိုးအဖွား ၊ ညီလေးညီမလေး ၊ ဘုရားတရားစာ ၊ ကျောစာတွေကို သင်ပေးကြတာရှိသလို တချို့ကတော့ဆဲနည်းမျိုးစုံကိုသင် ပေးကြတာကိုလည်းတွေ့မြင်ရပါတယ်။ ဝံပုလွေနှင့်နေလျှင် မကြာမီတွင်ဝံပုလွေများလိုပင်အူတတ်လာသလို မိမိတို့ရဲ့ သားသမီးတွေကိုလည်းတန်ဖိုးရှိတဲ့စကားသင်ပေးလျှင် တန်ဖိုးရှိတဲ့စကားပြောကျင့်ရလာမယ်။ တန်ဖိုးမရှိတာကို သင်ပေးလျှင် တန်ဖိုးမဲ့လူတွေရဲ့ပြောဆိုမှုတဲ့ အသံမျိုးစုံတွေထွက်လာမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အတတ်ပညာဆို ဘယ်လောက်ပင်ခက်ခဲနေပါစေ လေ့ကျင့်သင်ယူမှုလျှင် နောက်ဆုံးကိုယ်ရဲ့လေ့ကျင့်မှု ကြောင့်ခက်ခဲတဲ့အရာတွေ ကနေ လွယ်ကူတဲ့အရာတွေဖြစ်သွားတော့တာပါပဲ။ ဒီအလေ့အကျင့်ကောင်းတွေကို မိမိတထဲအထိမြဲသွားသလဲ အထိတစ်သက်လုံးတည့်လိုက်မည်ဆိုလျှင် ဒါဟာမီးသတ္တိ ၊ ဝနသိဒ္ဓိကိုရရှိသွားမှာနဲ့တူပါတယ်။

ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ အောင်မြင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ ၊ ကုမ္ပဏီတွေ ၊ လူအဖွဲ့အစည်းတွေကို ကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့ဘာကြောင့်အောင်မြင်သလဲဆိုရင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ပြီး ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှု ၊ လူတိုင်းအပေါ်လေးလေးစားစားတန်ဖိုးထား ဂရုစိုက်မှုတို့ကြောင့်ဆိုတာတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘွဲ့ရပညာတတ်ထက် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့သူက ပိုပြီးတန်ဖိုးရှိလာပါတယ်။ ပွင့်လင်းရှင်းလင်းစွာချဉ်းကပ်ဆက်ဆံတတ်မှုကောင်း ခြင်းကိုပဲလူတွေကလက်ခံလာကြတယ်။ တွေ့မြင်နေလာကြတယ်။ နိုင်ငံတကာရဲ့ထောက်ခံအားပေးမှုကိုဘယ်လောက်ပဲ ရနေပါစေ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာမကောင်းမွန်ဘူးဆိုလျှင်တော့ ဘယ်နိုင်ငံပဲသွားသွားကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဘဝအောင်မြင်မှု ကတော့ရရှိလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ရန်ကုန်မြို့မှာရှုပ်ပါသကတဲ့အဖြစ်ကြီးတစ်ခုရှိပါတယ်။ ဘုံဒီဆိုင်ဟာခန်းနားထည်ဝါတဲ့ မြင်းအစီးမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဒီဇိုင်းနဲ့တည်ဆောက်ထားပါတယ်။ စာရေးသူဟာနေ့စဉ် ဘုံဒီဆိုင်ရှေ့ကဖြတ် ပြီးတော့ အင်္ဂလိပ်စကားပြောသင်တန်းကိုသွားပါတယ်။ ဆိုင်ရှေ့ရောက်တဲ့အခါတိုင်း ဆိုင်အတွင်းထဲကိုလှမ်းကြည့်မိ ပါတယ်။ ဆိုင်ကတော့ခန်းနားထည်ဝါပေမယ့်ဈေးဝယ် တဲ့သူမရှိသလောက်အလွန်နည်းပါးလှပါတယ်။ စွန့်ဦးဆိုင်သစ် တော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဆိုင်ဖွင့်ခဲ့တာ (၁)နှစ်ခွဲကျော်ကြာခဲ့ပါပြီ။ ဒီလောက်ဆွဲဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်မှာ ဈေးဝယ်တဲ့ လူဘာကြောင့်မရှိတာလဲဆိုတာကို စာရေးသူအရမ်းသိချင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အားလပ်ရက်တစ်ရက်မှာသီးသန့်သွား ပြီးလေ့လာကြည့်ပါတယ်။

ပစ္စည်းတွေကလည်းဈေးမကြီးဘူး။ အခန်းတွင်းမြင်ကွင်းကလည်းကောင်းတယ်။ ဒါပေမယ့်သတိထား မိတာကတော့ အရောင်းစာရေးမတွေရဲ့မျက်နှာတွေဟာ အပြုံးမျက်နှာကိုမြင်ရဖို့မပြောနဲ့ ဝယ်ချင်ဝယ်မဝယ်ချင်နေ ဆိုသော ဒိုက်တင်အမူအယာမျိုးတွေနဲ့ ဆိုင်ပေါ်ရောက်လာတဲ့လူတွေကို ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးအထင်သေးတဲ့အကြည့် တွေနဲ့ကြည့်တယ်။ ဝယ်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဝယ်မယ့်လူတွေလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ လူကိုလူလို့မမြင်တတ်တဲ့အရောင်း စာရေးမတွေကိုတွေ့ရပါတယ်။ နောက်ပြီးအသားခြောက်ကြော် ၊ ငါးပိကြော် ၊ ဘာလချောင်ကြော်နှင့် သနပ်အမျိုးမျိုး ထည့်ထားတဲ့မှန်ဘီဒိုထဲမှာလည်း ယင်ကောင်စိမ်းတွေ လေးငါးခြောက်ကောင်လောက်ဝင်နေတယ်။ ဒါနဲ့စာရေးသူက မှန်ဘီဒိုထဲမှာ ယင်ကောင်ဘယ်နှစ်ကောင်ရှိသလဲဆိုပြီး (၁)ကောင် (၂)ကောင် (၃)ကောင် (၄)ကောင်ဆိုပြီး စာရေး သူကတစ်ကောင်ချင်းလက်ညှိုးထိုးပြီးလိုက်ရေတွက်နေပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်ကိုအရောင်းစာရေးမကမြင်တော့ မကျေ နပ်တဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်တယ်။ ဒါပေမယ့် စာရေးသူကမသိချင်ယောင်ဆောင်ပြီး " ဟဲ့ - မင်း ဘီဒိုထဲကပုံသန်း နေတဲ့ယင်ကောင်လေးတွေကို မောင်းထုတ်လိုက်ပါလား" လို့ ပြောတော့အရောင်းစာရေးမလေးက မသိချင်ယောင် ဆောင်ပြီးအနားကနေထွက်သွားပါတယ်။ သူမသဘောထားကဝယ်ချင်ဝယ် ၊ မဝယ်ချင်နေဆိုတဲ့သဘောထားမျိုး ပေါ့။ အရောင်းစာရေးမတွေဟာ ခိုင်းသမျှကိုပဲလုပ်မယ်။ မခိုင်းရင်မလုပ်ဘူးဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းစိတ်မျိုးတနည်းအားဖြင့် ကိုယ်နဲ့မပတ်သက်တဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနေတတ်ကြပါတယ်။ အချိန်တန်လကုန်ရင်လစာရပြီးရောဆို တဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးတွေကိုသာ မိမိဆိုင်မှာခန့်ထားမယ်ဆိုရင်မဲ့မှိန်သာပြီးထားရလိုက်ပါတော့။ ဝယ်သူတွေဆိုင်ထဲကထွက် သွားပြီးတဲ့နောက် အပြင်ရောက်သွားတဲ့အခါမှာ ကိုယ့်ဆိုင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာတွေဘယ်လိုတွေပြောမလဲဆိုတာစဉ်း စားကြည့်ရင်သိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံတကာမှာရှုပါးကောင်ကြီးများ ၊ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်များအကြီးအကဲခိုင်ခိုင်ပစ်ပြီး ဖောက်သည်များကို အမျိုးမျိုးသောဝန်ဆောင်မှုများပေးပြီး ဆွဲဆောင်မှုများနှင့်ယှဉ်ပြိုင်ပြီးလုပ်ဆောင်နေကြပါတယ်။

ဒီလိုအပြိုင်အဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နေချိန်မှာ အဓိကအကျဆုံးနှင့်အကောင်းဆုံး ဆွဲဆောင်မှုတွေကတော့ အလွန် အပြုံးသယ်ရပြီး ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုရှိတဲ့ဆက်ဆံရေး ၊ အပြုံးမျက်နှာရှိခြင်းဟာ ဝယ်ယူသူဖောက်သည်အတွက်ဆွဲ ဆောင်မှုအရှိဆုံးပါဘဲ။ မိမိရဲ့အရောင်းစာရေးမတွေက ဝယ်ယူသူဖောက်သည်တွေအပေါ် "ဝယ်ချင်ဝယ် ၊ မဝယ်ချင် နေ" ဂရုမစိုက်တဲ့အသွင်မြင်မျိုးတွေနဲ့ဆက်ဆံမယ်ဆိုလျှင် မိမိဆိုင်ဟာရှုပါးကောင်နှင့်မတူဘဲ ကုန်ပစ္စည်းရိုးဒေါင်း ကုန်ပစ္စည်းများခေါင်းကျင်းပြီးသေနေခြင်းမျိုးနှင့်သာတူလျက် အရောင်းစာရေးမတွေကတော့ကုန် ပစ္စည်းရိုးဒေါင်းစောင့်နေသော တွေနေပါလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံတကာနှင့်ဆက်ဆံရေးမှာ သံတမန်ရေးရာအခန်းကဏ္ဍဟာအလွန်အရေးကြီးသလို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသွားနတိုင်းမှာလည်း မိမိကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးရှင်းပြပေးနိုင်မယ့် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့တဲ့သံတမန်[illegible]တဲ့ အရောင်းစာရေးမကောင်းတွေ မှာမှုရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူတွေအားလုံးက မိမိတို့အပေါ်မှာဘယ်သူက ဘယ်ဆိုင်ကဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံးလဲဟု ရွေးပြီးဝန်ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်နောက်ကိုသာ အုံလိုက်သင်းလိုက်လိုက် ပါနေတဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်က ဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံးကို တောင်းဆိုတဲ့ခေတ်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ကဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလျှင် နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့ပါလိမ့်မယ်။

*

ဝန်ဆောင်မှုကောင်းခြင်းဆိုတာ အသွင်အပြင်သပ်ရပ်ခြင်း ၊ အချက်အလက်ပြည့်စုံစွာပြောတတ်ခြင်း ၊ ယုတ္တိယုတ္တာရှိခြင်း ၊ အသံအနေအထားမှန်ကန်ခြင်း ၊ အစီအစဉ်တကျတာဝန်ဆင့်ခြင်း ရှင်းလင်းပြသတတ်ခြင်းများပင်ဖြစ်တယ်။ ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာဆိုတာကတော့ ကျောင်းပညာရေးဘွဲ့များနဲ့မပတ်သက်ပါဘူး။ တကယ်လက်တွေ့လူတွေနဲ့တိုက်ရိုက်ပတ်သက်ပြီးမှ ရရှိလာတဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးအတွေ့အကြုံပညာကောင်းများပင်ဖြစ်တယ်။ နိုင်သာမှုရှိရမယ်။ ဟန်ဆောင်မှုကင်းရမယ်။ အချက်အကြောက်ကင်းရမယ်။ ပြောသင့်သည့်စကားကိုသွက်သွက်လက်လက်ပြင် ထိရောက်စွာချက်ချင်းပြောနိုင်ရမယ်။ ဝယ်ယူသူဖောက်သည်ဘက်မှစဉ်းစားပေးတတ်ရမယ်။ ဈေးဝယ်သူအားလုံးဟာ ၎င်းတို့ဘက်မှစဉ်းစားပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ဆိုင်များကိုသာနှစ်သက်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ဝယ်ယူသူဖောက်သည်များအတွက် အမြဲတမ်းစဉ်းစားပေးတတ်တဲ့ သူတို့ရဲ့အဝယ်တော်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါစေ။ တဘက်သားကိုအမြဲတမ်းစဉ်းစားပေးတတ်တဲ့လူများကို လူတိုင်းကနှစ်သက်ကြပါတယ်။ ပညာဘယ်လောက်တတ်တတ်ရာထူးဘယ်လောက်ပင်မြင့်နေပါစေ အဘယ်မျှလောက်ပင်ငွေကြေးချမ်းသာပါစေ လူမှုဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းနေမယ်ဆိုရင် လူအများရဲ့ချစ်ခင်မြတ်နိုးခြင်း ၊ အသိအမှတ်ပြုခံရခြင်းကိုတော့ရရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ရုပ်ကဟန်ဆောင်ချင်ဟန်ဆောင်လို့ရမယ်။ မိမိရဲ့စိတ်ရင်းအသံအမှန်ကတော့ ဟန်ဆောင်ပြောင်းလဲဖို့အင်မတန်ခက်ခဲပါတယ်။ မိမိနှုတ်မှထွက်လာတဲ့အသံမှာ တကယ့်ရင်ထဲကခံစားချက်အပြည့်နဲ့ပြောပြီဆိုရင် လူအများရဲ့အထူးအာရုံစိုက်ခြင်းကိုခံရမှာပဲဖြစ်တယ်။ မိမိသုံးနှုန်းပြောဆိုလိုက်တဲ့ စကားလုံးတိုင်းမှာမိမိရဲ့စိတ်ရင်းခံအသံဓါတ်တွေများစွာ ပါဝင်နေတာကိုသတိထားရမယ်။ တစ်ခါကနယူးယောက်မြို့မှာထင်ရှားတဲ့စာအုပ် ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးဟာနာမည်ကြီး ဟိုတယ်တစ်ခုရဲ့အရောင်းဌာနမှာ ဆေးပြင်းလိပ်ဝယ်ယူပြီးနောက် အရောင်းစာရေးမပြန်အမ်းမယ့်အကြွေအတွက်လက်ဖြန့်ခံလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့အရောင်းစာရေးမအကြွေပိုက်ဆံကို ဝယ်သူရဲ့လက်ထဲထည့်မပေးဘဲစိတ်မပါသည့်ဟန်ဖြင့် ကောင်တာပေါ်တမင်သက်သက်ပစ်ချပေးလိုက်ပါတယ်။ ထိုအခါမှာတော့ ထုတ်ဝေသူကပြောလိုက်တယ်။

"ဘာဖြစ်လို့ပိုက်ဆံကို ကျွန်ုပ်လက်ထဲ ထည့်မပေးရတာလဲ" "အို — လူကြီးမင်းက ပိုက်ဆံကိုလက်ထဲထည့်ပေးစေချင်တယ်ပေါ့" "မောင်ရင်က ဘယ်ထဲထည့်ပေးစေချင်တယ်လို့ထင်သလဲ ၊ ကျွန်ုပ်လက်ဖြန့်ခံထားတာဘာအတွက်လို့ထင်လို့လဲ" အဲဒီလိုမယဉ်ကျေးတဲ့အပြုအမူကြောင့် ရောင်းသူဝယ်သူတို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးပျက်ပြားပြီးစိတ်မချမ်းသာရာဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုဟာ အထက်ပါဖြစ်ရပ်မျိုးနဲ့ အလားတူပြဿနာအမျိုးပေါင်းများစွာနဲ့အချိန်နာရီတိုင်းဖြစ်နေကြပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများရဲ့ဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းမှုကြောင့် မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ၊ ကြီးမားများပြားလှတဲ့ငွေတွေများစွာဆုံးရှုံးနေကြပါတယ်။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ကြတဲ့ ရုပ်ရှင်ရုံတွေ ၊ ဟိုတယ်တွေလည်းရှိနေပါသေးတယ်။ သူတို့ဟိုတယ်ကိုရောက်သွားသူတိုင်းဟာ ကိုယ့်အိမ်ကိုယ်ပြန်ရောက်နေသလိုထင်မှတ်ရပါတယ်။ ဟိုတယ် ထဲကိုဝင်လိုက်တာနဲ့တပြိုင်နက်ကျေနပ်ခြင်း ၊ ပျော်ရွှင်ခြင်း ၊ လွတ်လပ်ခြင်း ၊ သက်တောင့်သက်သာရှိခြင်းတို့ကို အမှတ်ထင်ထင်ခံစားကြရတယ်။ ဟိုတယ်အမှုထမ်းတွေကဧည့်သည်များအား ရွှင်လန်းသောအပြုံးပြုံးကြိုဆိုကြတယ်။ ပြောဆိုဆက်ဆံတဲ့အခါတွေမှာလည်း စိတ်ဝင်စားလောက်ရလောက်အောင် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုရှိကြတယ်။ ဒါကြောင့်လည်းအဲဒီဟို[illegible]သာယာပြုပေးချင်တဲ့နှင့်တိုက်ရိုက်ဆိုင်တဲ့ဆက်ဆံမှုလုပ်ငန်းနှင့် "နေအိမ်" ပေါက်နေကြခြင်းဖြစ်တယ်လို့ပြောရမှာပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ရတဲ့အခါ မည်သည့်ဘွဲ့ရပညာတတ်ဖြစ်သလဲ? မည်သည့်သင်တန်းမျိုးတွေတက်ရောက်ခဲ့ပါလဲ? မည်သည့်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရှိပါသလဲ? စတဲ့အချက်အလက်များအပေါ်မူတည်ပြီး မိမိလုပ်ငန်းဌာနအတွက်အဆင်ပြေနိုင်ကောင်းပါရဲ့ဟူသော ထင်မြင်ချက်ဖြင့်ခန့်အပ်လိုက်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပညာတတ်တာ ၊ ဘွဲ့ရတာဟာ မိမိလုပ်ငန်းဌာနမှာအမှန်တကယ်စိတ်ချနိုင်လောက်တဲ့ အရည်အချင်းကောင်းမဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်လာရောက်လျှောက်ထားသူအများစုကလည်း မိမိလုပ်ငန်းဌာနမှာအမှန်တကယ်ကျွမ်းကျင်၍ လာရောက်လျှောက်ထားခြင်းမဟုတ်ဘဲ မိမိစားဝတ်နေရေးအတွက်ထောက်တည်ရာရောက်အောင် ဝင်ငွေတစ်ခုရအောင် လာလိုချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် အလုပ်လာရောက်လျှောက်ထားခြင်းဖြစ်တယ်။ တကယ်တော့ မိမိလုပ်ငန်းဌာနမှာဘွဲ့ရပညာတတ်ထက် အသွင်အပြင်ကောင်းမွန်သော လူမှုဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ပြီး ယဉ်ကျေးလိမ္မာတဲ့ဝန်ထမ်းကောင်းများကိုဘဲ အဓိကရွေးချယ်ခန့်ထားရမယ်။ လူသဘော ၊ လူမနော ၊ လူစရိုက် ၊ လူ့အကြိုက်ကိုဖျက်ခဲ့နဲ့ဆိုသဘောပေါက်နားလည်လွယ်တဲ့ လူကြားနားလည်တဲ့ လူကြားပါးတတ်တဲ့ ဝန်ထမ်းကောင်းများရှိလာပြီဆိုလျှင် လူကြားကနေ ရွှေကြာ ၊ ငွေကြာများအလိုလိုစီးဆင်းဝင်ရောက်လာတော့တာပါဘဲ။ မိတ်ဆွေများများဖွဲ့နိုင်ခြင်း မိတ်ဆွေကောင်းများများရှိခြင်း လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်တဲ့ သံတမန်ကောင်းများနှင့်တူသော ဝန်ထမ်းများရှိနိုင်ခိုင်းဆိုင်ခြင်းဟာ "နေသိဒ္ဓိ" "ဝါယသိဒ္ဓိ" ရှိပေါက်မြောက်ခိုင်းဆိုထားသလိုပါဘဲ။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို "သိဒ္ဓိရှင်" ဟုအလည်မှည့်ခေါ်လို့ရပါတယ်။

## အရှုံးကိုအနိုင်ပြန်ယူခြင်း

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံခဲ့တဲ့လူတွေအားလုံးကို သူ့ကိုယ်တိုင်ကစပြီးမိတ်ဆွေဖွဲ့တတ်ကြပါတယ်။ ဦးဆောင်စရာရှိတာတွေကိုလည်း သူကပဲဦးစွာဦးဆောင်ပါတယ်။ သူတို့ကပဲကိုယ့်ကိုစခေါ်ပါစေဆိုတဲ့စိတ်မျိုးမရှိပါဘူး။ လူတွေကိုမှန်မှန်ကန်ကန်ရှုမြင်တတ်ပြီး အကောင်းဘက်ကဦးစွာစဉ်းစားပေးတတ်ကြပါတယ်။ မိမိသိသည့်လူဖြစ်ဖြစ် ၊ မသိသည့်လူပဲဖြစ်ပါစေ ရည်ရည်မွန်မွန်မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါတယ်။ လူတော်တော်များများဟာ ကိုယ့်ကိုလာရောက်မိတ်ဆွေဖွဲ့မိတ်ဆက်တာမျိုးကို နှစ်သက်သဘောကျပါတယ်။ ကိုယ်ကလူစိမ်းတစ်ယောက်ကိုနှုတ်ဆက်စကားတစ်ခွန်းပြောဆိုလိုက်တာဟာ သူ့ရဲ့တန်ဖိုးကိုအသိအမှတ်ပြုလိုက်တာနဲ့တူပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ကိုလွတ်လပ်ပေါ့ပါးစွာနေထိုင်ခွင့်ပေးလိုက်သလိုဖြစ်သွားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်နှင့်တွေ့ပြီဆိုလျှင် အပြုံးအရယ်တစ်ပိုင်းနှင့်တစ်ပိုင်းနာမည်ပြောပြီးမိတ်ဆက်လိုက်တဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုမိတ်ဆက်လာတဲ့ မိတ်ဆွေရဲ့နာမည်ကိုဂရုတစိုက်မှတ်သားထားရပါမယ်။ စကားပြောတဲ့အခါတိုင်း မိတ်ဆွေရဲ့နာမည်ကိုခေါ်ပြီးအပြုံးအရယ်နှင့်စကားပြောဆိုပါ။ တစ်ဖက်လူရဲ့နာမည်ကိုမှတ်ကျောက်မှန်မှန်ကန်ကန်ခေါ်ဆိုခဲ့ပါ။ နာမည်ကိုမမှတ်မိလျှင်တအုပ်ထဲမှာရေးထားပါ။ တွေ့မိတ်ဆက်စဉ်မှာတဖက်လူရဲ့ နာမည်ကို(၁၀)ကြိမ်မျှ မိမိစိတ်ထဲမှာရွတ်လိုက်ပါ။ စိတ်ထဲမှာစွဲနေအောင်မှတ်ထားလိုက်ပါ။ အရမ်းရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေကောင်းများဖြစ်လာတဲ့တွေ့ဆုံသည့်မှာ အပြုံးအရယ်အထူးရှိကြပါ။ အပြုံးအရယ်ယဉ်ကျေးစွာဆက်ဆံခြင်းဟာ မိမိရဲ့စီးပွားရေးတိုးတက်အောင်ဖန်တီးတာနဲ့အတူတူပါဘဲ။

ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံသူတွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ကွဲလွဲမှုတွေရှိတာကိုလည်း နားလည်ခွင့်လွှတ်တတ်ရမယ်။ ဘယ်အရာကိုမှ ငါသိငါတတ်ငါသာအတော်ဆုံးဆိုတဲ့ စိတ်မခံယူလိုက်ပါနဲ့။ လူတိုင်းမှာကိုယ်နဲ့မတူတဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေရှိတယ်ဆိုတာကို နားလည်သိရှိထားရမယ်။ သူတို့ရဲ့အဝတ်အစား ၊ သူတို့ရဲ့နေထိုင်မှု သူတို့ရဲ့ဘာသာစကားဖြစ်ဖြစ်ကိုယ်နဲ့ မတူတာတွေရှိပေမဲ့လည်း တူညီတာတွေကိုညှိနှိုင်းပြီးတော့ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှုဆီကို ရောက်အောင်သွားကြရမှာပဲဖြစ်တယ်။ မိမိအနေနဲ့ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေနဲ့ မတူညီတဲ့သဘောကွဲလွဲမှုတွေကို ကိုယ်နဲ့တစိတ်တဝမ်းတည်းဖြစ်အောင် ၊ ပြောင်းလဲသွားအောင်လုပ်မယ်ဆိုရင် တော့ဘယ်လိုမှလုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ပြောင်းလဲသွားအောင်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ "မင်းတော့မှားနေပြီ" လို့ပြောရတော့မှာပါ။ တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာ ကိုယ့်အမြင်နဲ့သူ့အမြင်မကိုက်ညီတာတွေကို ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာပဲသိမ်းထားရမယ်။ ဒါမှလည်းသူတို့အကူအညီကိုရပြီး ကိုယ်လိုချင်တာကိုရအောင်လုပ်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဘယ်သူမှ (၁၀၀%)မကောင်းနိုင်ဘူးဆိုတာကိုလည်း လက်ခံထားရမယ်။ ကိုယ့်အသွင်အပြင် ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမှာသူတစ်ပါးကိုအနှောက်အယှက်ဖြစ်စေမဲ့ ၊ ခံရခက်စေတဲ့အမူအကျင့်တွေရှိရင်အမြန်ဆုံးဖယ်ရှားပစ်ပါ။ မိမိအဆိုးမြင်ချန်နယ် (Channel)ကို ပိတ်ပစ်ပြီး ၊ အကောင်းမြင်ချန်နယ်ကိုဖွင့်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ အဆိုးမြင်စိတ်များတဲ့လူတွေဟာ လက်တွေ့ဘဝမှာအဆိုးမြင်အလုပ်အကိုင်တွေများတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆင်းရဲဒုက္ခပြဿနာတွေများနေ ၊ တွေ့ကြုံနေတဲ့အချိန်မှာရုပ်ရှင်ဇာတ်လမ်းကြည့်ရင်လည်း လူသတ်ကား ၊ သူခိုးကား ၊ ကြမ်းတမ်းရက်စက်တဲ့ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေကြည့်ရမယ်ဆိုလျှင် မျက်စိအမြင်မှနေအတွင်းစိတ်ထဲရောက်သွားပြီး မိမိရဲ့ရုပ်ကတွေဟာပိုပြီးကြမ်းတမ်းလာပါတော့တယ်။ မလုပ်သင့်တာတွေကိုလုပ်ရဲလာတယ်။

ဒါကြောင့်မဖြစ်သင့်တာတွေဖြစ်လာရတော့တယ်။ အဝတ်အစားဝတ်ရင်လည်း အကျီမှာဘီလူးရုပ် ၊ သရဲရုပ်ပါတဲ့အဝတ်အစားတွေဝတ်တာမျိုး ၊ ဘောင်းဘီတွေ ၊ ဖိနပ်တွေမှာအပေါက်တွေဖောက်ပြီးဝတ်တာမျိုးဟာ လူယဉ်ကျေးမှုကိုပျက်စီးစေသလို မြင်သူတွေရဲ့စိတ်ကိုလည်းရိုင်းစိုင်းကြမ်းတမ်းမှုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီလိုမျိုးအဝတ်တွေဝတ်တဲ့သူတွေကို စာရေးသူလိုက်လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ အားလုံးနီးပါးဟာမိသားစုပြဿနာ ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ပြဿနာ ၊ သွားလေရာမှာပြဿနာဖြစ်ကြတဲ့လူတွေများပါတယ်။ သင်မယုံလျှင်သင့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဒီလိုဝတ်စားဆင်ယင်ထားတဲ့လူတွေကိုကြည့်မယ်ဆိုလျှင် စာရေးသူပြောတဲ့အတိုင်း လက်တွေ့သိရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိပတ်ဝန်းကျင်မှာ "အဆိုးမြင်ချန်နယ်" တွေကိုပိတ်ပြီး "အကောင်းမြင်ချန်နယ်" တွေကိုဖွင့်လိုက်ပါ။ ဒီလိုမှလူ့လောကမှာအောင်မြင်မှုဆီကိုအမြန်ဆုံးရောက်ရှိပါတယ်။ အပြစ်မြင်သမားတွေဟာ မနာလိုစိတ်ပြင်းထန်ကြသူတွေဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် [illegible]သင့်နေတဲ့လူတွေပါ။ အဲဒီလိုမျိုးမဖြစ်ဖို့အရေးကြီးတယ်။ အဆိုးမြင်စိတ်ကိုဖယ်ရှားပြီး အကောင်းမြင်စိတ်များကြတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ လူတွေပေါ်မှာသဘောထားကြီးကြတယ်။ လူတွေရဲ့ချွတ်ယွင်းချက်နိုင်ခြင်းကိုလည်း ခံရတယ်။ အဆိုးမြင်စိတ်များတဲ့လူတွေဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ်မယုံကြည်တဲ့စိတ် ၊ ကြောက်စိတ်တွေများတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကြောက်စိတ်တွေဖျောက်ပြီး မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည် စိတ်ပေါ်လာအောင်လုပ်ကြည့်ပါ။ [illegible]စိတ်အင်ကျင့်ခက်ကိုယ့်ချွတ်ယွင်းချက်ဖြင့်နိုင်လိုက်ပါ။ မိမိရဲ့ကြောက်စိတ်တွေအလိုလို ပျောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အခြေအနေတွေ[illegible]ကောင်းမှ "စ" လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကူးမျိုးကိုမထားပါနဲ့။ စိတ်ကူးသက်သက်ဖြင့်အောင်မြင်မှုမရနိုင်ပါဘူး။

စိတ်ကူးဆိုတာ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှုတန်ခိုးရှိတယ်။ အရှုံးကနေအနိုင်ပြန်ရဖို့အတွက်အတိုက်အခံတွေ ၊ အခက်အခဲတွေ ၊ အရှုံးတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကြုံခဲ့ရတဲ့ရှုံးနိမ့်မှုတွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး ဒီအရှုံးကိုကောင်းကောင်းအသုံးချတတ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ်အနိုင်ရဖို့မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အရှုံးကနေအနိုင်ကိုအသွင်ပြောင်းယူနိုင်တဲ့လူဟာ တကယ့်အတတ်နည်းခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ပါပဲ။ အရှုံးနဲ့ရင်ဆိုင်ရတဲ့ လူအများစုဟာလူတစ်ပါးကို အပြစ်တင်တတ်ကြပါတယ်။ ဥပမာ - ဈေးရောင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ဆိုပါတော့ သူ့ဆိုင်ရောင်းမကောင်းဘူးဆိုရင် ဝယ်သူတွေကြောင့်လို့အပြစ်တင်တတ်ကြတယ်၊ အမှုဆောင်အရာရှိတွေလုပ်ငန်းမှာ သူတို့မျှော်လင့်ထားသလိုဖြစ်မလာတဲ့အခါ ဝန်ထမ်းတွေကိုဖြစ်ဖြစ် ၊ အခြားသောအမှုဆောင်တွေကိုဖြစ်ဖြစ် အပြစ်တင်တတ်ကြပါတယ်။ မိသားစုထဲမှာ ထို့အတူပါပဲ။ ပြဿနာတစ်ခုခုဖြစ်ရင် လင်ကမယားကိုအပြစ်တင်တယ်။ သားသမီးကမိဘကိုအပြစ်တင်တယ်။ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ပြဿနာအတွက်အပြစ်တင်ခြင်းဟာ အဆင်မပြေမှုကိုအရေးပြဲတဲ့ကြောက်စိတ်တစ်မျိုးပါပဲ။ ယာယီရှုံးမှုကိုတစ်သက်လုံးအရှုံးမှုအဖြစ် သတ်မှတ်တဲ့လူတွေဟာဘယ်လိုမှ အောင်မြင်မှုကိုမရနိုင်ပါဘူး။ တကယ်တော့အရှုံးဆိုတာဟာတစ်ကြိမ်ရှုံးခဲ့ရတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့အတွေ့အကြုံပဲဖြစ်ပြီး အပြစ်မဟုတ်တဲ့တာကိုမှ တကယ့်အရှုံးလို့ခေါ်ပါတယ်။ နောက်ပြီးကိုယ့်စိတ်ကတကယ်အရှုံးပေးပြီဆိုမှ အရှုံးတကယ်ဖြစ်သွားတာပါ။ အရှုံးမပေးသေးသရွေ့ဘယ်သောအခါမှမရှုံးပါဘူး။ အရှုံးသမားဆိုတာအကြိမ်ကြိမ်လဲကျလည်း ဘယ်တော့မှမထပါဘူး။ အောင်မြင်မှုနဲ့ရှုံးနိမ့်မှုဘယ်လိုခြားနားသလဲဆိုတာဟာလဲ အရှုံးတွေ ၊ ချို့ယွင်းချက်တွေ ၊ စိတ်ပျက်စရာတွေနဲ့ အခြားစိတ်ဓါတ်ကျစရာတွေမှန်သမျှကို ကျော်ဖြတ်နိုင်တဲ့အရည်အချင်းရှိနိုင်မှသာ အရှုံးကနေအောင်မြင်မှုကိုဖန်တီးနိုင်မှာပါ။ ကံကိုအပြစ်မပုံရပါနဲ့။ အရှုံးတစ်ခုချင်းစီကိုပြန်လည်သုံးသပ်တေသနပြုပါ။ ဘာကြောင့်ရှုံးသွားသလဲ၊ သူတစ်ပါးတွေကဘာကိုဝေဖန်ထောက်ပြကြသလဲ၊ ကိုယ်မှားနေတာတွေ ၊ အားနည်းနေတာတွေကိုတွေ့အောင်ရှာပါ။ အကောင်းဆုံးကိုမြင်အောင်ကြည့်ပါ။ နောက်ပြီးကိုယ်ဘာလိုချင်တာလဲ။ ကိုယ့်ဆန္ဒအမှန်တွေကို စာရင်းထဲမှာချရေးပါ။

ယနေ့မှစ၍ (၁၀)နှစ်ကြာလျှင် -

၁။ ဘယ်လိုဝင်ငွေမျိုးကိုလိုချင်လဲ ?

၂။ ဘယ်လောက်တာဝန်အဆင့်မျိုးကိုထမ်းဆောင်ချင်လဲ ?

၃။ ဘယ်လောက်အခွင့်အာဏာမျိုးရမယ်လို့ ထင်မျှော်မှန်းသလဲ။ နောက်ပြီး ဘယ်လိုနေထိုင်မှုမျိုးနဲ့နေချင်သလဲ ?

ယခုမှစ၍ နောက်(၁၀)နှစ်ကြာလျှင် -

၁။ ငါ့မိသားစုနဲ့ ငါ့ကိုယ်ငါအတွက်ထောက်ပံ့နိုင်ရအောင် ဘယ်လိုအဆင့်အတန်းမျိုးမှာနေချင်သလဲ ?

၂။ ဘယ်လိုအိမ်မျိုးမှာနေချင်သလဲ ?

၃။ ဘယ်လိုအပန်းဖြေခရီးမျိုးတွေသွားချင်လဲ ?

၄။ ငါ့သားသမီးတွေအရွယ်ရောက်မလာခင်နှစ်တွေမှာ ငါဘယ်လိုငွေကြေးထောက်ပံ့မှုမျိုးတွေပေးချင်သလဲ ? ဆိုတာစဉ်းစားရမယ်။ စာရင်းထဲမှာချရေးထားရမယ်။ နောက်ပြီးလူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲ ဘယ်လိုနေရာမျိုးရှိချင်သလဲ ?။

## ယခုမှစ၍ နောင်(၁၀)နှစ်ကြာလျှင်

၁။ ဘယ်လိုမျိုးမိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေ ဝိုင်းမှာရှိစေချင်လဲ ?

၂။ ဘယ်လိုလူမှုရေးအစုအဖွဲ့တွေမှာပါဝင်ချင်လဲ ?

၃။ ဘယ်လိုလူမှုအဖွဲ့အစည်းခေါင်းဆောင်နေရာမျိုးကို ရယူချင်သလဲ ?

၄။ ဘယ်လိုထိုက်ထိုက်တန်တန်အကြောင်းရင်းကိစ္စတွေမှာ ပါဝင်ပြီးပံ့ပိုးချင်နေလဲ ? ဆိုတာတွေကို မိမိစာအုပ် ထဲမှာချရေးထားရမယ်။

မနက်အိပ်ယာထတဲ့အခါ ညအိပ်ရာဝင်တဲ့အချိန်မှာ စာအုပ်ကိုအမြဲတမ်းကြည့်ပေးပါ။ ကိုယ်မှန်းထားတဲ့နောက် (၁၀)နှစ်ရောက်တဲ့အချိန်အခါမှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာတွေအားလုံး၊ ကိုယ်ရောက်ချင်တဲ့နေရာ၊ ကိုယ်ရရှိပိုင်ဆိုင်လိုတဲ့ ဘဝမျိုးအလိုလိုရောက်ရှိသွားတာကို သိရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းဟာကိုယ့်ကိုကိုယ် တန်ဖိုးလျှော့မတွက်ဖို့အလွန် အရေးကြီးပါတယ်။ ဘဝအာမခံချက်ဆိုတာ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ပဲဖန်တီးပေးရတာပါ။ ဘဝတစ်ခုလုံးရဲ့ အဓိအဆုံးကောင်း ခြင်းဆိုးခြင်းဟာ ကိုယ်သတ်မှတ်ထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်တာပါ။ ဟိုဟာလုပ်ရကောင်းနိုးနိုး၊ သည်ဟာလုပ်ရကောင်းနိုးနိုး တစ်ခုလုပ်ပြီးရင်နောက်တစ်ခုပြောင်းလုပ်လိုက်၊ ဘယ်အရာကိုမှအတည်တကျမရှိ၊ ရည်မှန်းချက်တသတ်မှတ်တည်း မရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝကလည်းရောက်လေရာရောက် ပေါက်လေရာပေါက်ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ လူတိုင်းဟာအသက် ရှည်ရှည်နေချင်လျှင် ရည်မှန်းချက်ကောင်းကောင်းရှိရမယ်။ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်တက်ရမယ်။ တချို့အောင်မြင်သူ တွေဟာသူတို့ကိုကြည့်လိုက်ရင်တော့ ရုတ်တရက်အောင်မြင်သလို၊ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလာသလိုပဲလို့ထင်ရပါတယ်။ တကယ်တော့သူတို့အားလုံးဟာဆုံးရှုံးမှုမျိုးစုံနဲ့ အခြေခိုင်အောင်ရင်းနှီးပေးခဲ့ပြီးမှ လုပ်ငန်းနားအသည်းပါတဲ့အဆောက်အအုံ အလုပ်ဌာနကြီးတွေကိုပိုင်ဆိုင်လာကြတာပါ။ အလုပ်တစ်ခုဆိုတာ အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်မချင်း ခဏ ခဏမြုပ်ကျနေမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေကိုနေ့ရွှေ့ညရွှေ့လုပ်တတ်တဲ့အကျင့်၊ အပျက်မြင်အဆိုး ပြောတတ်တဲ့ အကျင့်တွေကိုဖျောက်ပစ်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အလွန်မြင့်စိတ်ထားတွေကို ဆန်းစစ်ပြုပြင်ရမယ်။ ကိုယ့်အိမ် မှာရှိတဲ့ မိသားစုညီအစ်ကိုမောင်နှမ၊ ဝန်ထမ်းလုပ်သားချင်းတွေအားလုံးကို အသိအမှတ်ပြုရမယ်။ ချီးကျူးစကားကိုဆိုရ မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝစီမံကိန်းတွေကို တိတိကျကျချရေးပြီးလက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ရင်းနှီးမြှုပ် နှံပါ။ တိုးတက်မှုမှန်သမျှကိုတွေ့မယ်၊ ယုံကြည်မယ်။ ဆက်ကာဆက်ကာစဉ်ဆက်မပျက်ကြိုး စားအားထုတ်မယ်ဆိုရင် အရှုံးကနေအနိုင်ပြန်ရလာပါလိမ့်မယ်။

## 'အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ဘဝကိုဖန်တီးပေးမယ့်မေးခွန်းများများမေးပါ'

" No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်မှာရေးထားတင်ပြခဲ့သမျှ အကြောင်းအရာတွေအားလုံး ဟာလူတိုင်းရဲ့ဘဝကို အကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲပေးမယ့်နည်းလမ်းတွေချည်းပါပဲ။ သေသေချာချာအသုံးပြုမယ်ဆိုရင် မီးအတွက်တကယ့်ကိုစွမ်းအားကြီးမားတဲ့လက်နက်တွေပါ။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက်နည်းလမ်းကောင်း တွေကိုအသုံးပြုနိုင်အောင် တစ်ခန်းချင်းအလိုက်တင်ပြပေးထားပါတယ်။ " No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့အခန်းတိုင်းဟာ စာဖတ်သူအားလုံးကိုအကျိုးပြုစေမှာပါ။ မိမိဘဝရဲ့လမ်းညွှန်မှုကိုင်ကောင်း စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ကိစ္စနဲ့သမျှကို စာအုပ်ထဲပါနည်းစနစ်တွေနဲ့ တိုက်ဆိုင်ကြိုးစားအား ထုတ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ်မျှော်မှန်းထားတဲ့အတိုင်းအောင်မြင်မှုတွေရရှိလာမှာပါ။ လူတိုင်းမှာသူမတူတဲ့အရည်အသွေး ကောင်းတွေရှိကြပါတယ်။ ဂီတ ၊ အနုပညာ ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်တာ ၊ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာတတ်မြောက်တဲ့ အရည်အသွေးမျိုးကို ကိုယ်အားသန်ရာဟာကိုယ့်ပိုင်ဆိုင်မှုပါ။ ယခုကာလထွတ်ထိပ်အသက်တွေ ၊ စီးပွားရေးတွေ ၊ ရုပ်ရှင်ကြယ်ပွင့်တွေ ၊ မင်းနေဂျာတွေ ၊ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ ၊ တရားသူကြီး၊ ရှေ့နေ ၊ ဆရာဝန်၊ စိတ်ပညာရှင် အစရှိတဲ့ပညာရှင်တွေအားလုံးဟာ မိမိအားသန်ရာတစ်ခုခုမှာလောကကိုအကျိုးပြုနေကြတာပါပဲ။ တချို့လူတွေကတော့ ငွေကြေးရှာတချို့လူတွေကိုတော့ရောင်ကြဉ်စေ ၊ တချို့လူတွေကတော့ပျော်ရွှင်စရာမန်တီးမှုတွေရှိနေကြပါတယ်။

ကိုယ့်ဘဝကိုအကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲသွားစေမယ့် စွမ်းထိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုလည်းလေ့လာရမယ်။ ကိုယ့် ကိုကိုယ်အရင်ဆုံးစွမ်းထိုက်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ မိမိအခွဲအစည်း ၊ ကုမ္ပဏီ ၊ နိုင်ငံ ၊ ကမ္ဘာကိုတောင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိကြတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေပါပဲ။ မိမိစွမ်းအားကိုယုံကြည်မယ် ဘယ်အရာတွေက ရှောင်နိုင်ဘူးလဲ? ဒီယုံကြည်မှုတွေကခံစားချက်တွေဖြစ်ပေါ်ပြီး လုပ်ဆောင်မှုတွေကောင်းသွားခဲ့ကြပါတယ်။ လူတိုင်း ဟာကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုကိုဆုပ်ကိုင်ထားနိုင်ရမယ်။ ဒီယုံကြည်မှုကိုပိုင်ဆိုင်ဟာမဆုပ်ကိုင်နိုင်ဘူးဆိုရင် ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အောင်မြင်မှုဟာဘယ်တော့မှမရနိုင်ပါဘူး။ ဂန္ဒီက "အကြမ်းဖက်မှုကိုမလိုလားဘူး။ အကြမ်းမဖက်ဘူး"ဆိုတဲ့ခိုင်မြဲတဲ့ ထာဝရယုံကြည်မှုကိုစွဲကိုင်ထားတယ်။ သူ့ယုံကြည်မှုကအတွင်းအားကိုဖြစ်ပေါ်ပြီး ဖိနှိပ်မှုတွေအားလုံးကိုကျော်ဖြတ်နိုင်ခဲ့ တယ်။ ဘယ်သူမဆိုသမိုင်းတခေတ်မှာကြီးကျယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေရှိခဲ့မယ်ဆိုရင် သူတို့ရဲ့နောက်ကွယ်မှာခိုင်မြဲ ထာဝရဆုပ်ကိုင်ထားတဲ့ ယုံကြည်မှုတွေရှိခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့အမြင်မှာတော့ကိုယ့်ဘေးတွင်း တိုယ်တူးနေတာပဲလို့ပြောကောင်းပြောကြပါလိမ့်မယ်။ လူတွေကဂန္ဒီရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေဘယ်လိုဖြစ်လာ[illegible]တာ မသိကြပေမယ့်သူကတော့ သူ့ယုံကြည်ချက်ကိုလုပ်ဆောင်မှုနဲ့ထပ်ရတဲ့ သက်သေသမိုင်းမှာထားခဲ့ပါတယ်။ကိုယ်လိုချင် တာ ၊ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာကိုထပ်ခါတလဲလဲဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းဟာ ကျွမ်းကျင်ခြင်းရဲ့မိခင်ဖြစ်တယ်။ ဂန္ဒီဟာသူ့ရဲ့ကျွမ်း ကျင်မှုကြောင့် အိန္ဒိယကိုဗြိတိန်အင်ပါယာလက်အောက်က လွတ်မြောက်ဖို့အတွက်အကြမ်းမဖက်သောနည်းကိုသုံးပြီး တိုက်ပွဲဝင်နိုင်ခဲ့သူဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

★ ကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုပေါ်မှာ မေးခွန်းတွေမေးကြည့်ပါ။

(၁) ယုံကြည်မှုကိုမစွန့်လွှတ်ရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဘာတွေနစ်နာမလဲ?

(၂) ဒီယုံကြည်မှုကိုမစွန့်လွှတ်ရင် ကျန်းမာရေးမှာဘာတွေနစ်နာမလဲ?

(၃) ဒီယုံကြည်မှုကို မစွန့်လွှတ်ရင် ငွေကြေးအရဘာတွေနစ်နာမလဲ?

(၄) ဒီယုံကြည်မှုကို မစွန့်လွှတ်ရင် မိသားစုတွေနဲ့အဝိုင်းအဝန်းမှာရော ဘာတွေနစ်နာမလဲ?

(၅) မိမိရဲ့တိုင်းပြည်နိုင်ငံရေးရာဘယ်လိုနစ်နာမလဲ?

ဒီလိုမေးခွန်းမျိုးတွေ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ပြန်မေးကြည့်မယ်ဆိုရင်သိလာပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကိုအကျိုးရှိ-မရှိဆန်းစစ်လိုက်တဲ့အခါမှာ ဖယ်ရှားသင့်တယ်ထင်ရင်တော့ဖယ်ရှားလိုက်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ယုံကြည်မှုတွေကိုစေ့စေ့စိုက်စိုက်စဉ်းစားမယ်။ အာရုံစူးစိုက်မှုပေါ်မှာတည်ပြီး အကောင်းတဲ့ထင်ရှားမှုလှုပ်ရှားမှုတွေဖြစ်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကောင်း-မကောင်းတွေကို အကြိမ်ကြိမ်တွေးကြည့်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာရှောင်ကြဉ်တတ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ကိုယ့်စိတ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။ မကြိုးစားနိုင်လျှင်အရှုံးရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ လမ်းကြောင်းပြန်တည့်ပါ။ မင်းရဲ့စိတ်တွေဟာမင်းရဲ့အကောင်းဆုံး၊ အကြီးကျယ်ဆုံးသူငယ်ချင်းပါ။ ဘာပဲလုပ်လုပ်ရလာဒ်ကိုအရင်ဆုံးစဉ်းစားပြီးမှလုပ်ပါ။ အတွေးကောင်းမှသာကောင်းမှာပါ။ အတွေးမကောင်းရင်ဘဝမကောင်းပါဘူး။ တကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကိုတင်ပြချင်ပါတယ်။ စာရေးသူအထက်တန်းကျောင်းတက်စဉ်က အလွန်ချစ်တဲ့သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရှိခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်ကတော့ "ချစ်နိုင်" လို့ခေါ်ပါတယ်။

တစ်နေ့မှာတော့ ချစ်နိုင်ဟာမျက်နှာမှာအထိ ရာအက်ကျက်မျိုးနဲ့ စာရေးသူထံရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်တာလဲမေးတော့ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှာထိုင်နေတဲ့အချိန် သူ့နောက်မှာဝင်လာတဲ့ လူ(၅)ယောက်အဖွဲ့ကို အမှတ်မထင်လှမ်းကြည့်မိတယ်။ သူတို့က "မင်း - မိုက်ကြည့်ကြည့် တာလားဆိုပြီး" လက်သီးနဲ့ဝိုင်းထိုးရာကအပြန်အလှန်ရန်ဖြစ်ခဲ့လို့ ခုလိုဖြစ်လာတာပါ။ ဒီကောင်တွေမတရားအနိုင်ကျင့်ခဲ့တာ။ ငါ - သေနတ်ရအောင်ယူလာပြီးမှ ဒီကောင်တွေကို ပြန်သတ်ဦးမယ်ဆိုပြီး အိမ်မပြန်တော့ဘဲစစ်ထဲဝင်သွားခဲ့ပါတယ်။ နောက်(၃)နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာ တကယ်ပဲသေနတ်ယူပြီး သူပြန်လာခဲ့ပါတယ်။ "ချစ်နိုင်" ဟာ ဘယ်မှမသွားဘဲ စာရေးသူထံကိုသေနတ်တစ်လက်ကိုင်ပြီးရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ "သော့ကောင် ... မင်းတကယ်တဲ့သူတို့ကို သတ်မလို့ပြန်လာတာလား" လို့မေးလိုက်တဲ့အခါ "ဟုတ်တယ် ... ဒီကောင်တွေ ငါ့ကိုသေရာပါအမှတ်ဖြစ် အောင်လုပ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် တစ်ခါတည်းအသေသတ်ပစ်မယ်" လို့ ပြောပါတယ်။ စာရေးသူက "သူငယ်ချင်း - ချစ်နိုင် - ဖြစ်ခဲ့တာတွေက လွန်ခဲ့တဲ့ (၃)နှစ်လောက်က "ပြုသူအသေဖြစ် သူအကြောင်း" ဆိုသလို သူတို့ထိုး ကြိတ်ခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ကပြန်လက်စားချေတဲ့အနေနဲ့သတ်မယ်ဆိုရင် မင်းဘာတွေဖြစ်မလဲဆိုတာတစ်ချက်စဉ်းစားပါ။ သူတို့ကိုသတ်လိုက်တဲ့အတွက် သူတို့တွေသေသွားမယ်။ မင်းထောင်ကျမယ်။ ထောင်ထဲမှာမင်းနဲ့မသိတဲ့လူတွေက အမြဲမင်းကိုအနိုင်ကျင့်ခံရမယ်။ မင်းမိသားစုလည်းဒုက္ခရောက်မယ်။ မင်းလည်းစားချင်တိုင်းမစားရ ဝတ်ချင်တာ မဝတ်ရ (၁၀)နှစ်လုံးလုံးလွတ်လပ်မှုမရှိဘဲ ချုပ်နှောင်ခံနေရတဲ့အတွက်ကြောင့် ဘယ်မှလည်းသွားလို့မရတော့ဘူး။

လက်တွေ့ရောက်ရှိတဲ့ပျော်ရွှင်မှုထက် တောင်းထဲကနေကျော်မှုကျော်ကြားမြင်းသည်နှုတ်စားရမယ်ဆိုတာ မင်းသေချာစဉ်းစားပါ" ဒါဆိုရင် "မင်းဘာ ရွေးချယ်မလဲ" လူသတ်ချင်စိတ်ပေါက်ပြီးဒေါသတွေ၊ အမုန်းတရားတွေ၊ အာဃာတတရားတွေနဲ့ ဒေါသတွေထွက်နေပြီးမျက်နှာတစ်ခုလုံးနီရဲနေတဲ့" ချစ်နိုင် "ဟာ ပါးပျဉ်းထောင်နေတဲ့မြွေကို ဖမ်းမိပြီးနှိုက်လိုက်သည့်ပမာ နူးညံ့သိမ်မွေ့တဲ့အသွင်အပြင်ကိုပြောင်းလဲသွားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝတွေတစ်ခုဟာ ဘဝတစ်ခုလုံးအတွက် ကံကိုနိမ့်ရာမှကျော်ကျတဲ့ညတစ်ညမှာမြင်နိုင်သလို လမင်းထိန်ထိန်သာတဲ့အေးချမ်းတဲ့ညလည်းဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဘာပဲလုပ်လုပ်မလုပ်ခင်မှာတွေးပါ၊ စဉ်းစားပါ၊ တကယ်ရလဒ်ကောင်းမြင့်မှသာလုပ်ပါ။ အဲ့ဒါဟာလေးနက်တဲ့ဘဝပါပဲ။ ☆ နောက်ပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ်အရည်အသွေးရှိတဲ့ဘဝကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့မေးခွန်းတွေများများမေးပါ။

(၁) ဘဝမှာပျော်ရွှင်ရတဲ့အကြောင်းအရာက ဘာတွေလဲ?
(၂) ဘဝမှာစိတ်လှုပ်ရှားရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
(၃) ဘဝမှာဂုဏ်ယူရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
(၄) ဘဝမှာကျေးဇူးတင်ရတဲ့အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ?
(၅) ဘဝမှာအခုလက်ရှိအပျော်ဆုံးအရာက ဘာတွေလဲ?
(၆) ဘဝမှာလက်ရှိလုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အရာတွေက ဘာတွေလဲ?
(၇) ငါဘယ်သူ့ကိုချစ်သလဲ? ငါဘယ်သူ့လိုမျိုးချစ်ချင်သလဲ?
(၈) ဒီနေ့ငါဘာတွေလေ့လာမိလိုက်သလဲ? ဘာပေးလှူတာတွေရသလဲ?
(၁၀) ဒီကနေ့ငါ့အနာဂါတ်ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေအတွက် ဘာတွေလုပ်နိုင်ခဲ့ပြီလဲ?

ပျော်ရွှင်ပြီးအောင်မြင်တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ရန် အထက်ပါအချက်တွေကိုနေ့စဉ်စဉ်းစားပါ။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် အောင်မြင်နေပေမယ့်ပျော်နိုင်တယ်လို့ထင်စရာမရှိပါ။ ဒီမေးခွန်းတွေကို ညစဉ်ညတိုင်းကိုယ့်ကိုကိုယ်မေးမြန်းပေးပါ။ ကိုယ့်စိတ်တွေလှုပ်ရှားလာမယ်။ ခွန်အားတွေအားအင်တွေပြည့်လာမယ်။ လောကကြီးကိုချစ်ခင်လာလိမ့်မယ်။ ကျေးဇူးတင်တတ်လာလိမ့်မယ်။

## ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကိုရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မလဲ ?

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာကြိုးစားခြင်းထက်ရွေးချယ်မှုကပိုအရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ရွေးချယ်မှုမှားယွင်းသွားပြီဆိုလျှင် ဘယ်လောက်ပင်လုပ်ငန်းအပေါ်ကြိုးစားအားထုတ်မှုရှိနေပါစေ အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ဘူး။ မိမိရွေးချယ်လိုက်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမှန်ကန်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ဖို့နှင့်အကြီးအကျယ်ဆုံးအရှုံးအလဲများမှာ စီးဝင်လာမယ့်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ဖို့ အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မိမိရဲ့ရွေးချယ်မှုမှန်ကန်သွားပါက အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်နှင့် ဘဝကြီးတင်းသောလက်လုပ်လက်စား အလုပ်ကြမ်းသမားတို့ရဲ့ဘဝနှစ်ခုခြားနားသလိုမျိုးဖြစ်သွားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုလျှင် ရေရှည်အကျိုးကျေးဇူးကြီးမားသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့်ဘာမှမယ်မယ်ရရမရှိသော လုပ်ငန်းများရဲ့ခြားနားချက်များ ကွာခြားသွားသလိုမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ။

★ [illegible]

**ရွေးချယ်မှု(၁)**

ကွမ်းယာဆိုင်တစ်ဆိုင်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏနှင့် ကွန်ပျူတာ ၊ ရေခဲသေတ္တာ ၊ တီဗွီရောင်းတဲ့ဆိုင်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုငွေပမာဏ အလွန်ကွာခြားတယ်ဆိုတာကို မင်းသိပါလိမ့်မယ်။ အဆိုပါဆိုင်(၂)ဆိုင်မှာတစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေဘယ်သူက ရောင်းအားကောင်းပြီး အမြတ်များများရလိမ့်မယ်လို့ထင်ပါသလဲ? ကွန်ပျူတာ ၊ တီဗွီ ၊ ရေခဲသေတ္တာရောင်းတဲ့ဆိုင်ဟာ တစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေပိုများလိမ့်မယ် လို့သင်ဖြေကောင်းဖြေပါလိမ့်မယ်။ စာရေးသူကတော့ကွမ်းယာဆိုင်ရောင်းတဲ့ သူ့ရဲ့ဝင်ငွေကိုပဲအလွန်သဘောကျမိပါ တယ်။ စာရှုသူများ ပေါ်လမြိုင်ရောက်ဖူးသလားမသိဘူးနော်။ ပေါ်လမြိုင်ဈေးကြီးရှေ့မှာ တစ်ရက်ကို (၃)သိန်း ဝင်ငွေနေ့စဉ်ရှိနေတဲ့ ကွမ်းယာဆိုင်တစ်ဆိုင်ကိုတွေ့ဖူးပါတယ်။ နောက်ပြီး စာရေးသူမလေးရှားနိုင်ငံရောက်တော့ ကွာလာလမ်ပူမြို့မှာတစ်ရက်လျှင် (၁၂)သိန်းဖိုးရောင်းချနေရတဲ့ မြန်မာကွမ်းယာဆိုင်ကိုလည်းတွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကွမ်းယာဆိုင်ရဲ့အကျယ်အဝန်းဟာ(၅)ပေ×(၃)ပေပဲရှိပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကနည်းတယ်။ ရောင်းချမှုနှင့် ဝင်ငွေကပိုများတယ်။ တစ်ရက်ဝင်ငွေ ၊ တစ်လဝင်ငွေ ၊ တစ်နှစ်ဝင်ငွေမည်မျှလောက်ရှိမည်ကို စိတ်နှင့်တွက် လို့ရပါတယ်။ **တီဗွီ ၊ ရေခဲသေတ္တာဆိုင်တိုင်း**ရဲ့ တစ်ရက်ဝင်ငွေဟာ(၃)သိန်းမရှိပါ။ ရှိသည့်တိုင်အောင်ပုံမှန်ဝင် ငွေမဖြစ်နိုင်ပါ။ ကွမ်းယာဆိုင်ကတော့ နေ့စဉ်ပုံမှန်ဝင်ငွေရှိနေပါတယ်။ ကွမ်းယာရောင်းတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ရမည်ဟု ညွှန်းနေခြင်းမဟုတ်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်လျှင် ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရွေးချယ်တတ်ရမယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု များပြီးငွေကြေးအမြတ်နည်းတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကိုရှောင်ကွက်မှာ တကယ်လိုအပ်မှု ရှိ\မရှိ လေ့လာဆန်းစစ်ပြီးမှသာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်သင့်တယ်လို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။

**ရွေးချယ်မှု(၂)**

မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဌာနမှာ ဝန်ထမ်းအများကြီးသုံးပြီးအမြတ်နည်းမလား? ဒါမှ မဟုတ် ဝန်ထမ်းအများကြီးသုံးစရာမလိုဘဲနဲ့ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်တည်းနဲ့ ဇိုက်ကျင်းအောင်လုပ်မလား? ဥပမာ။ ကွန်ပျူတာ ၊ ပလပ်စတစ်လောင်း ၊ မိတ္တူဆိုင်မျိုးနှင့် လ္ဘက်ရည်ဆိုင်မျိုးကိုပြောတာပါ။ လ္ဘက်ရည်နှင့်စားဖွယ်စုံ ဆိုင်သည် ဝန်ထမ်းအင်အား(၁၀)ယောက်သုံးတယ်။ တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၂)သိန်းဝင်မယ်။ ကွန်ပျူတာ ၊ မိတ္တူ ၊ ပလပ်စတစ်လောင်းလုပ်ငန်းကတော့ တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၁)သိန်းဝင်မယ်။ ဝန်ထမ်းအင်အားက လုပ်ငန်းရှင်အပါအဝင် (၃)ယောက်သုံးပါမယ်။ ကွန်ပျူတာဆိုင်နှင့်လ္ဘက်ရည်ဆိုင်တို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာအတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဘာကို ရွေးချယ်မည်နည်း ?။ စာရေးသူသိသမျှ (၉၉%)သော လ္ဘက်ရည်ဆိုင်တွေကတော့ နေ့စဉ်အရှုံးပေါ်နေတာချည်းပါပဲ။ ဒီနေရာမှာလ္ဘက်ရည်ဆိုင်တိုင်း အရှုံးပေါ်နိုင်တယ်လို့ပြောခြင်းမဟုတ်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်နေရာရွေးချယ်တတ်လျှင် (၁၀၀)ထဲမှာ တစ်ဆိုင်ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ လ္ဘက်ရည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ ယခင်ကစားကောင်းသောက်ဖွယ်ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းခဲ့သော်လည်း နောက်ပိုင်းမကောင်းတော့ဘူးဆိုလျှင် မိမိဆိုင်ရဲ့ဖောက်သည်များအားလုံးဟာ ငုတ်အုပ်ကြီး ပြောင်းရွှေ့ပြည်သွားသလိုမျိုး မိမိဆိုင်ထက်သာတဲ့ဆိုင်ကို ရွှေ့ပြောင်းသွားတတ်ကြပါတယ်။

www.facebook.com/onairmm kntnetpc
For Knowledge & Educational Purposes

# No.1

## Millionaire Mind PART 2

ASHIN EIDDHI PALA

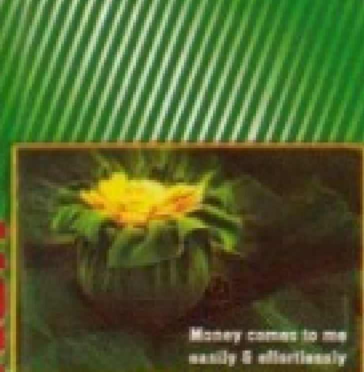
## THE WAY TO VICTORY & SOCIOLOGY COURSE

ခေတ်သစ်ကမ္ဘာလူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုနည်းပညာ

1

Do the Best!

လုပ်မယ်ဆိုရင်အကောင်းဆုံးကိုပဲလုပ်မယ်




*The best and valuable present for you*

NO.1 Millionaire Mind Training Centre

နောက်ပြီးကိုယ်ရွေးချယ်လိုက်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာဘယ်ဈေးကွက်ကိုချိန်တာလဲ? ဥပမာ- လမ်းဘေးမုန့်ဟင်းခါးဆိုင် ၊ အသုပ်ဆိုင် ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များဟာ ဆင်းရဲသားလူတန်းစားနှင့်ပုံမှန်အရပ် (၄)မျက်နှာမှလူများအားလုံးကိုဈေးချိန်ခြင်းဖြစ်သလို City Mart, Super Market မှ ကော်ဖီဆိုင် ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များကတော့ အထက်တန်းလွှာနှင့်အလယ်လတ်တန်းစား ဈေးကွက်ကိုချိန်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကဘယ်ဈေးကွက်မျိုးကိုချိန်ပြီး ဘယ်လိုရလဒ်မျိုးကိုလိုချင်သလဲဆိုတာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲရွေးချယ်ရပါမယ်။ ငွေကြေးများစွာရင်းနှီးမြှုပ်နှံရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများရဲ့ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများဟာ မကြာခဏဒီဇိုင်းပုံစံ, မော်ဒယ်အမြင့်မျိုးစုံထွက်ရှိနေခြင်း ၊ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲမြင့်မားခြင်း ၊ သုံးစွဲသူ၏ ရေအောက်နှုန်းအသက်ရှိခြင်းတို့ကြောင့် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖြစ်သတ်မှတ်၍မရပါ။ အချိန်မရွေးဘုံးရုံးမှုများစွာပေါ်ပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ အချိန်မရွေးပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါအချက်သည်လည်း ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကို လုပ်ကိုင်ရမလဲရွေးချယ်ရာ၌ ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရမယ့်အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

**ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ချင်သူ ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦးအနေနဲ့ဖြင့်သော်လည်းကောင်း ၊ လစာဝင်ငွေကောင်းကောင်းရချင်သော ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ဦးအနေနဲ့ဖြင့်သော်လည်းကောင်း ဘယ်လိုလုပ်ငန်းအစုအစည်းမျိုးကို ရွေးချယ်သင့်ပါသလဲ ?**

ရွေးချယ်မှုဆိုတာ ကိုယ်ဘာကိုလိုချင်သလဲ?၊ ဘာကိုပိုင်ဆိုင်ချင်တာလဲ? သေချာသိရမယ်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ ၊ ငွေပိုငွေလျှံများအားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ချင်တာပဲဖြစ်စေ ၊ ဝန်ထမ်းအဖြစ်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုချင်တာပဲဖြစ်စေ မိမိဘဝတလျှောက်အကျိုးအများဆုံးသော အကျိုးအမြတ်ရလဒ် ၊ အခွင့်အလမ်းများ ပေးစွမ်းနိုင်မဲ့ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုးကို ရွေးချယ်ရပါမယ်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းမျိုးကို " ယှဉ်ပြိုင်အသာစီးရ " ကုမ္ပဏီ ( Company with Competitive Advantage) ဟုခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ၎င်းကုမ္ပဏီမျိုးတွင် တခြားသောကုမ္ပဏီများနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင်ပိုသာသောအကျိုးရလဒ်ကောင်းများရှိမှာဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ အစစအရာရာလုံခြုံစိတ်ချမှုရှိခြင်း ၊ ကြီးမားတဲ့အကျိုးအမြတ်ရရှိမှုနှင့် ရေရှည်ခိုင်မာခြင်းတို့ဖြစ်တယ်။ ဆိုလိုသည်မှာ အမြတ်အစွန်းကြီးစွာရရှိပြီး အောင်မြင်စွာရပ်တည်နေတဲ့လုပ်ငန်းများ အမြောက်အများရှိသလို ဆန့်ကျင်ဘက်အနေအထားများနှင့် ကြုံဆုံနေရတဲ့တချို့ ကုမ္ပဏီများကတော့အတက်အကျမြန်သရေတွင် ကျင်လည်နေကြရပြီးအောင်မြင်သည့် အခါတွင်လည်းဈေးကွက်တွင် အများတကာလေးလေးစားစားဖြစ်ပြီး နာမည်ကောင်းမြင့်မှုဟာကြာရှည်မခံဘဲ မကြာခင်ခဏလေးအတွင်းမှာပဲ ဈေးကွက်ထဲမှ ကြက်ပျောက်ငှက်ပျောက်ပျောက်ကွယ်သွားကြရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလောကတွင်ရေရှည်ခိုင်မာစွာရပ်တည်နိုင်ပြီး တခြားသောလုပ်ငန်းတွေများနှင့်လည်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိသောကုမ္ပဏီများဟာ လုပ်သားနှင့်ဝန်ထမ်းများအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများရရှိနိုင်သောလုပ်ငန်းမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဤကဲ့သို့သော ကုမ္ပဏီများကိုအခြေခံအားဖြင့်ပုံစံ(၃)မျိုးခွဲခြားနိုင်ပါတယ်။

၁။ ထူးခြားသောထုတ်ကုန်များကို ရောင်းချသောကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုး
Unique Product များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ

၂။ ထူးခြားသောဝန်ဆောင်မှုများကို ရောင်းချသောကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းမျိုး
Unique Service ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ

၃။ စားသုံးသူများ၏ အဓိကလိုအပ်ချက်များကို တသမတ်တည်းဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့တန်ဖိုးနည်း ပစ္စည်းများနှင့်ရောင်းချသူ/ဝယ်ယူသူများဖြင့် လည်ပတ်လုပ်ဆောင်သော လုပ်ငန်းမျိုး

## ၁။ Unique Product များထုတ်လုပ်ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ

Unique Product ရဲ့အဓိပ္ပါယ်ကတော့" ထုတ်ကုန်ဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာတစ်ခုတည်း တမူထူးခြားစွာရပ်တည်နေသောထုတ်ကုန်မျိုး "ပင်ဖြစ်တယ်။ အလားတူထုတ်ကုန်မျိုး(သို့)တထပ်တည်းကျသောထုတ်ကုန်မျိုး ဈေးကွက်တွင်ဝယ်လို့မရနိုင်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့အခိုပါထုတ်ကုန်မှရှိတဲ့ "အကျိုးကျေးဇူးမျိုး" မည်သည့်အမျိုးအစားတူထုတ်ကုန်မျိုးတွင်မှ ရနိုင်မှာမဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ ဥပမာ - Coca-cola , Johnson & Johnson စသဖြင့် ၎င်းထုတ်ကုန်များမှပေးစွမ်းနိုင်သော အရသာ၊ ခံစားမှု ၊ ကောင်းကျိုးများရရှိခံစားလိုပါက ၎င်း Product များကို ဝယ်ယူသုံးစွဲမှသာရရှိမှာဖြစ်တယ်။ အမျိုးအစားတူ Product တစ်ခုအား အစားထိုးသုံးစွဲခြင်းဖြင့် အခိုပါအရသာ ၊ အကျိုးကျေးဇူးများခံစားရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဖောက်သည်ကတော့မင်းရဲ့စိတ်ကျေနပ်မှုလည်းဖြည့်ဆည်းနိုင်မှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ စာရေးသူတို့နိုင်ငံမှာဆိုလျှင်တော့ စာရေးသူကမုန့်ပဲနားသားဆိုတော့ မုန့်ပဲနားမျိုးအကြောင်းလေးပဲပြောပါမယ်။ စာဖတ်သူများအားလုံး " နန်းစိန် " ကိတ်မုန့်စားဖူးကြမယ်လို့စာရေးသူယုံကြည်ပါတယ်။ မစားဖူးရင်တောင်အနည်းဆုံးကြားဖူးနားဝတော့ရှိကြမှာပါ။ စာဖတ်သူတို့ရဲ့မိတ်ဆွေများ ၊ အိမ်သူအိမ်သားများမုန့်ပဲနား(ယခု-နေပြည်တော်)သို့ ခရီးသွားမယ်ဆိုလျှင် " ခရီးသွားလက်ဆောင် "အဖြစ် " နန်းစိန်ကိတ် "ဟာ မပါမဖြစ်တဲ့လက်ဆောင်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ မုန့်ပဲနားဒေသခံပြည်သူများကလည်း ဘယ်အရပ်ဒေသကိုသွားရောက်လည်ပတ်သည်ဖြစ်စေလက်ဆောင်အဖြစ် "နန်းစိန်"မုန့်များသာယူသွားလေ့ရှိတယ်။

မုန့်ပဲနား - " နန်းစိန်ကိတ် " လိုပဲ ၊ မန္တလေးမှာ ဇိနှပ်ဆိုလျှင် " ဆင်ခြေကောက် "၊ ထိုးမုန့်ဆိုလျှင် "မြင့်မြင့်ခင်"၊ ဘီယာဆိုလျှင် " Tiger "၊ စသဖြင့် Unique Productများ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသောကုမ္ပဏီများဟာစားသုံးသူများရဲ့လိုအပ်ချက်အတိုင်း စိတ်ကျေနပ်မှုပေးစွမ်းနိုင်တဲ့အတွက် စားသုံးသူများရဲ့ထောက်ခံမှုများမှတဆင့်သော်လည်းကောင်း ၊ အမျိုးမျိုးသော Media များဖြစ်သော T.V , Magazine , Radio စသည်တို့တွင် ကြော်ငြာများစွာကြောအောင်းကြော်ငြာခြင်းမှတဆင့် ဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်ထဲတွင်ခြောခြားစိမ့်ဝင်သွားအောင်လှုံ့ဆော်ပေးခြင်းဖြင့် ရောင်းအားမြှင့်တင်မှုများပြုလုပ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုကြော်ငြာခြင်းဖြင့်ဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့စိတ်ထဲတွင်မှတ်မှတ်ရရရှိလာပြီး ဝယ်ယူသူများရဲ့နှလုံးသားထဲမှာနေရာတစ်ခု အမြဲရပ်တည်လာပေမည်။

ဆိုလိုတာကတော့ ဝယ်ယူစားသုံးသူများ၏ စိတ်ရှိနေရာတစ်ခုမှာအဆိုပါ Product ရဲ့ Brand Name တည်ဆောက်ထားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စာဖတ်သူများမြင်သာအောင် ထပ်မံပြောရရင်တော့ ဥပမာ - ရာသီဥတုကလည်းအရမ်းပူပြင်းတဲ့နေ့ သင့်လုပ်ငန်းခွင်မှာလုပ်ငန်းကိစ္စတွေနဲ့လည်း စိတ်ရှုပ်ထွေးနေချိန်သင်တောင့်တ လိုက်သည့်အရာမှာ "အေး ... ရှိတဲ့အချိုရည်ဆန်းသွားမယ့် အအေးလေးတစ်ခွက်လောက်သောက်ချင်တယ်" လို့ တောင့်တလိုက်ရုံပဲ သင့်စိတ်ကနေသင့်ဦးနှောက်ဆီသို့ချက်ချင်း အချက်ပြသတင်းပို့လိုက်မည့်အရာဟာ "Coca -cola (သို့) ကျွဲနိုင်း"ပါပဲ။ ဆိုလိုတာက ကုမ္ပဏီဟာ Unique Product ပိုင်ဆိုင်ခြင်းဖြင့် ၎င်းအပေါ်မှာ Loyal Customer ဟု တင်စားခေါ်ဝေါ်သော "သစ္စာရှိဝယ်ယူစားသုံးသူများ"အား လက်ဝယ်ရရှိပိုင်ဆိုင်လိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ကုမ္ပဏီဟာအဓိကအရေးကြီးတန်ဖိုးရှိသော ရတနာအိုးကြီးပိုင်ဆိုင်ထားတာနှင့်မခြားပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ? ဝယ်ယူစားသုံးသူများဟာ အဆိုပါ Product မှလွဲ၍တခြားသောဘယ် Product ကိုမှ ဘယ်သောအခါမှ ပြောင်းလဲသုံးစွဲခြင်းမပြုတော့သောကြောင့်ပါ။ ကုမ္ပဏီဟာဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်အားထပ်မှုနိုင်သော၊ လွှမ်းမိုးထားနိုင်သောလုပ်ငန်းဟုဆိုရပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဆက်တွဲအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီဟာထုတ်ကုန်များအား ထင်ကာထက်ပိုမိုများပြားစွာထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း၊ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်တောင်းခံနိုင်ခြင်းစသည့် အခွင့်အလမ်းများရရှိလာတယ်။ အကျိုးရလဒ်အနေဖြင့် ကုန်လက်ကျန်မှာလည်းလည်ပတ်မှုမြင့်မားခြင်း၊ အမြတ်အစွန်းရရှိမှုမြင့်မားသောခြင်းတို့ဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းရဲ့ "လုပ်ငန်းအခြေအနေ"အား တင်ပြရရင်တော့ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းတွင် အောက်ပါအချက်များဖော်ပြပါရှိနေပါမယ်။

၁။ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေရရှိမှုအခြေအနေမှာ တမြေညီ၊ တသမတ်တည်းဖြစ်ခြင်း
(အတက်အကျမြန်ဆန်မှုနှင့် ပမာဏကွာဟမှုမများခြင်း)

၂။ အကြွေး (Debt) စာရင်းနည်းပါးခြင်း (သို့) မရှိခြင်း

၃။ ချေးငွေပမာဏနည်းပါးခြင်း

အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော 'ဝန်ထမ်းများ' ရဲ့ ရှုထောင့်မှကြည့်လျှင်လည်း စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာနည်းစနစ်များစနစ်တကျဖြစ်ခြင်း၊ အလုပ်ရှင်အလုပ်သမား ညီညွတ်မှုတစေ့တစည်းရှိမှုရှိမှုခြင်း၊ များပြားစွာသောအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများရှိခြင်း၊ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုရှိတဲ့လစာဝင်ငွေ၊ ကြီးမားသော Bonus များပေးအပ်ခြင်းခံရမှုဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် 'ဝန်ထမ်းလုပ်ချင်သူများ' အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများ ရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်တဲ့နေရာတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းနည်းနှင့်မှာ တခြားသောလုပ်ငန်းများအားဝယ်ယူလာနိုင်ခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကိုထူထောင်ဖန်တီးနိုင်ခွင့်များ ရရှိလာမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

## ၂။ Unique Service ရောင်းချသောကုမ္ပဏီ

လမ်းဘေးလက်ဖက်ရည်ဆိုင်တွင် 'Super Coffeemix' တစ်ခွက်သောက်လျှင် (၂၀၀)ကျပ်ပေးရပါတယ်။ ခမ်းနားထည်ဝါစွာဖွင့်ဆင်ထားသောစားသောက်ဆိုင်ကြီးများတွင် 'Super Coffeemix' တစ်ခွက်ကို (၅၀၀) ကျပ်ထိပေးရပါတယ်။ ကော်ဖီအမျိုးအစားချင်းတူပါလျက်နှင့် ဘာကြောင့်ဈေးကွာသလဲဆိုလျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်၊ အဲ့ဒေါင်မှုရှိသောဆိုင်ခန်းဖွဲ့စည်းပုံ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးအလွန်ကောင်းမွန်သော ရိုသေလေးစားမှု အပြည့်ရှိတဲ့ ဆိုင်ရဲ့ဝန်ထမ်းကောင်းများရှိနေခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်စားသုံးသူများဟာ Coffee အမျိုးအစားချင်းတူသော်လည်း ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသောစားသောက်ဆိုင်များကိုသာ ရွေးချယ်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့မြန်မာပြည်မှာတော့ဘဏ်ဆိုလျှင် "ကမ္ဘောဇ"၊ ဟိုတယ်ဆိုလျှင် 'Trader'၊ ခရီးသွားမယ်ဆိုလျှင် "JJ"၊ ဈေးဝယ်မယ်ဆိုလျှင် 'City Mart'၊ နံနက်စာဆိုလျှင် 'Oriental House'၊ ကျန်းမာရေးဆိုလျှင် "အာရှတော်ဝင်"၊ ထမင်းဆိုင်ဆိုလျှင် "ဒေါင်းဒေါင်း"၊ နာရေးဆိုလျှင် "ဖေချစ်ဝ"၊ သင်တန်းဆိုလျှင် **No.1 စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး သင်တန်းကျောင်း၊ "No.1 Millionaire Mind"** အဲဒီနေရာတွေများဟာ ဝန်ဆောင်မှုကို အဓိကတန်ဖိုးထားတဲ့နေရာများဖြစ်သောကြောင့် စားသုံးသူများ၏ စိတ်ထဲ 'Brand' တစ်ခု အဖြစ်ရပ်တည်နေနိုင်ခြင်းဖြစ်တယ်။ (၂၁)ရာစုမှာ "ခေတ်" ဟာ အဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမဟုတ်ဘဲ 'ဝန်ဆောင်မှု နည်းပညာ' သည်သာ အဓိကအရေးကြီးတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှပါဝင်နေပါတယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ဘယ်နေရာ ဘယ်ဒေသပဲရောက်ရောက် ဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာမတတ်ကျွမ်းဘူးဆိုလျှင် ဘယ်အခန်းကဏ္ဍမှာမှ မင်း၊ အောင်မြင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။

ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာငွေကြေးအမြောက်အများထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်မလိုအပ်ဘဲ လက်ရှိမိမိရှိသောဝန်ထမ်းများအား ဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာတတ်မြောက်စေပြီး မိမိတို့ထံရောက်ရှိလာသောဖောက်သည်များအား စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေခြင်း၊ ဖောက်သည်များရဲ့လိုအပ်ချက်များအား ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခြင်းနှင့် စိတ်ကိုဖမ်းစားနိုင်စွမ်းရှိရန်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖောက်သည်များကိုစိတ်ကျေနပ်မှုပေးရန်အတွက် ဝန်ဆောင်မှုများအားပုံစံဒီဇိုင်းပြောင်းလဲမြှင့်ရန် ငွေကြေးများစွာကုန်ကျခြင်းမရှိတဲ့အပြင် ငွေကြေးအမြတ်အစွန်းများသာရရှိလာပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သောလုပ်ငန်းများအတွက်စက်ရုံကြီးများ၊ အဆောက်အဦးများထပ်မံတိုးချဲ့ရခြင်း၊ ဂိုဒေါင်များ ထပ်မံတည်ဆောက်ရခြင်းများအတွက် ငွေကြေးများစွာကုန်ကျပါတယ်။ အဆိုပါကုန်ကျစရိတ်များကို တော့ Unique Service ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီများမှာကျခံရခြင်းမရှိပါ။ ဒါကြောင့်များပြားစွာသော ငွေကြေး အမြတ်စွန်းများစွာရစေနိုင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကကြီးရဲ့ အတက်အကျအချိုးကသာ ဒီလုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို အနည်းငယ်မျှသာထိခိုက်စေနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းများရဲ့ရှုထောင့်မှကြည့်မယ်ဆိုရင်လည်း အဲဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးမှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဟာ လစာငွေများစွာရရှိလေ့ရှိကြပြီး သူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာအသက် မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အတွက်လည်း အလားအလာကောင်းများရှိနေတတ်ပါတယ်။

**၃။ စားသုံးသူများ၏ အဓိကလိုအပ်ချက်များကို တသမတ်တည်းဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ တန်ဖိုးနည်းပစ္စည်းများနှင့် ရောင်းချသူ/ ဝယ်ယူသူများဖြင့် လည်ပတ်လုပ်ဆောင်သောလုပ်ငန်း**

ယနေ့ခေတ်စားသုံးသူ Customer များဟာ ပစ္စည်းများဝယ်ယူတဲ့အခါပစ္စည်းလည်းစုံမယ် အရည်အသွေးလည်းကောင်းမယ် ၊ ဈေးနှုန်းလည်းသက်သာမယ်၊ ဝန်ဆောင်မှုလည်းကောင်းမယ် ၊ လိုချင်တဲ့ပစ္စည်းများအားလုံးလည်း တစ်နေရာတည်းမှာရရှိနိုင်တယ်။ ဒီ(၄)ချက်နှင့်ပြည့်စုံတဲ့ဆိုင်မျိုးမှာသာ ဈေးနှုန်းဝယ်ယူကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရောင်းချသူမှလည်းပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီမှ အမြတ်အနည်းငယ်သာယူပြီး မိမိဆိုင်တစ်နေရာတည်းမှာတဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံရောင်းချပေးနိုင်အောင်စီစဉ်ခြင်းဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းကိုများစွာအောင်မြင်မှုရအောင် ဆွဲဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ယခုစာရေးသူတို့ မြန်မာပြည်-ရန်ကုန်မှာဆိုလျှင် City Mart ဆိုပါက လူတိုင်းသိကြပါတယ်။ City Mart တွေ၊ Super Market တွေ မြန်မာပြည်မှာဖွင့်စဉ်ကာလက လူသုံးကုန် ၊ အလှကုန် ၊ အဝတ်အထည်ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်မျိုးစုံကိုသာ အဓိကရောင်းချတာတွေ့ခဲ့ပြီး ယခုနောက်ပိုင်းမှာတော့ မီးဖိုချောင်သုံးဟင်းချက်အရသာမျိုးစုံ ၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်မျိုးစုံ မြန်မာမုန့်မျိုးစုံ ၊ အုန်းသီးကအစရောင်းချလာတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

ယခင်ကထက် Super Market , City Mart များမှာ ကလေးရော ၊ လူကြီးပါကြိတ်ကြိတ်တိုးဝင်ထွက်နေကြတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ အဓိကမူကတော့ အမြတ်အစွန်းကြီးစွာရရှိမှုပစ္စည်းအရေအတွက်များစွာရောင်းချနိုင်ခြင်းကြောင့်သာဖြစ်တယ်။ အဲသလိုပစ္စည်းအရေအတွက်များစွာ ရောင်းချနိုင်ရန်မှာလည်းပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီပေါ်မှ အမြတ်အနည်းငယ်သာရယူခြင်းနည်းဖြင့် ရောင်းချတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းစုံခြင်း ၊ ဈေးနှုန်းမှန်ကန်ခြင်းတို့ကြောင့် အခြားသောလုပ်ငန်းများရဲ့အောင်မြင်မှုများကိုရယူသွားနိုင်တာကိုတွေ့နိုင်တယ်။ ဒါ့အပြင် ဝန်ထမ်းများကိုလည်းကောင်းစွာ လေ့ကျင့်ပေးထားခြင်း ၊ သင်တန်းများပေးထားခြင်းတို့ကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပိုင်းတွင်လည်းအခြားသော လုပ်ငန်းတွေထက်စားသုံးသူများအား ကျေနပ်မှုရှိအောင်ပေးနိုင်တာကိုတွေ့ရပါတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့စီးပွားရေးရောင်းချမှုနည်းစနစ်ဆိုလျှင် အမြတ်နည်းနည်းယူပြီးအရေအတွက်များများရောင်းတဲ့စနစ်ဖြစ်ပါတယ်။ City Mart နှင့် Super Market တွေမှာရောက်ရှိလာတဲ့ Customer ၉၀% ဟာ မှတ်စုလုပ်ပြီး ဝယ်သွားတာကိုများပါတယ်။ မိတ်ကပ်လေးတစ်ဗူးသာ အဓိကဝယ်ဖို့ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ရောက်လာတဲ့စားသုံးသူ Customer ဟာ သူကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ပစ္စည်း ၊ စားစရာများကိုကျွတ်ကျွတ်အိတ်(၁)အိတ် ၊ (၂)အိတ်စာလောက်ထပ်ဝယ်သွားတာမျိုးတွေ လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ စာရှုသူများကိုယ်တိုင်လည်းကြုံတွေ့ကြမှာပါ။ City Mart , Super Market ကဲ့သို့သော တတိယမြောက်တန်ဖိုးနည်းပစ္စည်းကိုလိုဝယ်ရောင်းလုပ်ငန်းများဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံချင်သူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ဝန်ထမ်းများအတွက်တော့ ပထမနှင့်ဒုတိယမြောက်ကျမှတ်များနှင့်အခွင့်အလမ်း ၊ အကျိုးအမြတ်ရပုံချင်းနှိုင်းယှဉ်ပါက အနာဂါတ်အသက်မွေးမှုသို့အတွက်အနည်းဆုံးအခွင့်အလမ်းသော ပေးစွမ်းနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ပစ္စည်းများရဲ့ဈေးနှုန်းများကို သက်သာစေရန် ၊ ဈေးနှုန်းချိုသာရန်အစဉ်အမြဲ ဦးစားပေးစဉ်းစားပေးနေရသော လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ အမြတ်အစွန်းရရှိမှုနည်းပါးခြင်းကြောင့် ဝန်ထမ်းများကိုထောက်ပံ့ပေးရတဲ့လခ ၊ **Bonus Facilities** ပိုင်း များတွင်လည်းအမြဲ သတိထားထိန်းသိမ်းနေရတတ်ပါတယ်။ အခြားသောသာမန်လုပ်ငန်းများနှင့်စာလျှင်တော့ဝန်ထမ်း လုပ်ချင်သူများအတွက်စိတ်ချရသော ၊ တည်ငြိမ်မှုရှိသောဝန်ထမ်းဘဝကိုရရှိနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက်လည်း ရေရှည်ခံယှဉ်ပြိုင်အသာစီးရပြီးတည်ငြိမ်မှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်လို့သုံးသပ်မိပါတယ်။

★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၈)

## စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာ (Management)

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုအတတ်ပညာကိုမတတ်မြောက်ပဲ မိမိစိတ်ကူးတည့်ရာလုပ်ခြင်းဟာ အကျိုးရှိထက်အကျိုးမဲ့ကို များစွာဖြစ်စေပါတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းကိုမှအကျိုးမပြုနိုင်ပါဘူး။ "တစ်နည်းအားဖြင့်စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အလုပ်ရဲ့ဒိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။" လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအတတ်ပညာတတ်မြောက်ရုံနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးမအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအတတ်ပညာကို လက်တွေ့အကျိုးရှိအောင်ဘယ်လိုအသုံးချမလဲဆိုတာဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့အဓိကအချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အလုပ်ဌာနမဆို စီမံခန့်ခွဲရေးပညာရှင်တစ်ဦးမရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါတယ်။ ထမင်းချက်တာမှာလဲစီမံခန့်ခွဲမှု ၊ အထပ်(၂၀)တိုက်ကြီးကိုဆောက်ရာမှာလဲ စီမံခန့်ခွဲမှု ၊ အလုပ်သမား (၅၀၀၀) အုပ်ချုပ်တဲ့နေရာမှာလဲ စီမံခန့်ခွဲမှု ၊ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့ခေတ် ကြီးမှာနေရာတိုင်း ၊ အဖွဲ့အစည်းတိုင်း ၊ ဌာနတိုင်းမှာ (Management) ပညာရပ်ဟာမရှိမဖြစ် တကယ်ကိုလိုအပ်ပါတယ်။

၂။ ဘာ့ကြောင့်စီမံခန့်ခွဲမှုကိုထားရသလဲဆိုလျှင် မိမိအလုပ်တွေအမြန်ဆုံးပြီးမြောက်အောင် ၊ သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်အတွင်းအချိန်မီပြီးစီးအောင် ၊ လူသားအရင်းအမြစ်ကို စုစည်းပြီးအသုံးပြုနိုင်အောင်တို့ဖြစ်ပါတယ်။

၃။ အလုပ်တစ်ခုကိုအကောင်အထည်ဖေါ်ဖို့ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီစီမံကိန်းကိုချက်ခြင်းလုပ်ဆောင်ရမယ်။ လုပ်နေစဉ်မှာတစ်ခါတည်းစစ်ဆေးသွားရမယ်။ လူအင်အား ၊ ငွေအင်အား ၊ စက်ပစ္စည်းကရိယာနှင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုလိုအပ်တဲ့နေရာကို ချက်ချင်းပို့ဆောင်ပေးနိုင်ရမယ်။ ပစ္စည်းများရောက်ပြီဆိုတာနဲ့ ရှေ့ဆက်လုပ်ဆောင်ရမယ့်စီမံကိန်းများကိုညှိနှိုင်းခြင်း ၊ ညွှန်ကြားခြင်းများတဆက်တည်းလုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စုစည်းမှုစနစ်နဲ့ တဆင့်ပြီးတဆင့်ညီညွတ်စွာ လုပ်ဆောင်သွားမယ်ဆိုရင်အချိန်မီ အမြန်ဆုံးပြီးစီးအောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

၄။ ကျွန်ုပ်တို့မြင်နေရတဲ့ကားတွေ ၊ စီးနေတဲ့ကားတွေဟာတစ်စီးနှင့်တစ်စီး ထပ်တူထပ်မျှမတူနိုင်သလို ၊ ကားအမျိုးအစားတူသည့်တိုင်အောင် အကွာရာနံပါတ် ၊ အင်ဂျင်များကွဲပြားခြားနားနိုင်ပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ နေရာတိုင်းမှာ သူ့စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့မတူညီတဲ့ စီမံကိန်းတွေများစွာရှိပါတယ်။ အလားတူပဲလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းနှင့်ဌာနတွေမှာလည်းတူညီတဲ့သဘော ၊ မတူညီတဲ့သဘောသဘာဝတွေရှိကြတယ်။ ပုံစံအားဖြင့်အစိုးရဌာနအဖွဲ့အစည်းတွေမှာပင် တစ်ဌာနနှင့်တစ်ဌာနဦးတည်ရည်မှန်းချက် ၊ ဖွဲ့စည်းပုံခြင်းမတူသလို ၊ ပုဂ္ဂလိကသမဝါယမအဖွဲ့အစည်းတွေမှာလည်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခုဦးတည်ချက် ၊ ရည်မှန်းချက် ၊ ဖွဲ့စည်းမှုမတူညီကြပါ။ အဖွဲ့အစည်းဟာကုန်ထုတ်လုပ်မှုလား?။ ကုန်သွယ်မှုလား ...?။ ဝန်ဆောင်မှုလားစသည်ဖြင့် ကွဲပြားခြားနားပါတယ်။ ကုန်ကုန်ပြောရလျှင်ဌာနအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းမှာပဲ တစ်ဌာနနှင့်တစ်ဌာန ၊ လုပ်ငန်းသဘာဝဖွဲ့စည်းမှုအဖြစ်ထုတ်လုပ်မှုမန်နေဂျာ ၊ ငွေစာရင်းမန်နေဂျာ ၊ ဝယ်/ရောင်း မန်နေဂျာစသဖြင့်လုပ်ငန်းအရှင်း ၊ ထိပ်ပိုင်း (Top Management Level)၊ အလယ်အလတ်ပိုင်း (Middel Management Level) စသဖြင့်တာဝန်ယူမှု ၊ တာဝန်ခံမှုအဆင့်မတူတာတွေလည်းရှိနေပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲကွဲပြားခြားနားစေကာမူ အခြေခံတူညီတဲ့ဖြစ်စဉ်တွေ ၊ အချက်တွေကိုထုတ်နှုတ်ပြီး ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အောင်မြင်ရေးအတွက် စီမံခန့်ခွဲမှုအလုပ်ရည်မှန်းချက်တွေကိုတစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်လုပ်ကြရပါတယ်။

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

## ၁။ စီမံကိန်းအလုပ်

"စီမံကိန်းဆိုတာခေါင်းဆောင်လုပ်သူက သူလိုချင်တဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို လိုချင်တဲ့အချိန်မှာအသင့်ရှိဖို့လုပ်မှုခြင်းသာဖြစ်တယ်။"

### ၁။ စီမံတဲ့အလုပ် (Planning)

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

★ စည်းကမ်းချက် ၊ မူဝါဒတွေက ဘယ်လိုရှိသလဲ ?

★ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ဘာတွေရှိသလဲ ?

- ★ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကဘယ်လိုရှိသလဲ ? ဘဏ္ဍာငွေ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ရှာငွေမလဲ ? ဘယ်လိုထိန်းမလဲ ?
- ★ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ဘယ်လိုအဆင့်ဆင့် ခွဲဝေယူကြမလဲ ?
- ★ နေ့စဉ် ၊ လစဉ်နှင့် နှစ်အလိုက်လုပ်ငန်းစီမံချက်တွေ ဘာတွေရှိသလဲ ?
- ★ ထပ်မံပြီး သင်တန်းတန်းခွဲသစ်များတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခြင်းနှင့် အဆင့်မြှင့်ဖို့အစီအစဉ်ရှိသလား?
- ★ ဘယ်သူတွေနဲ့ ဘယ်လိုကြိုးကြိုးကြွကြွကဲ့သွားမလဲ ?
- ★ ဘယ်သူတွေနဲ့ ဘယ်လိုအဆက်အသွယ်ရမလဲ ?
- ★ နေ့စဉ် ၊ လစဉ် ဘာတွေတိုးတက်မှုရှိသလဲ ?

စသည်ဖြင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

## ၂။ ဖွဲ့စည်းခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းအဖွဲ့ (Organizing and Staffing)

- ★ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ပြီဆိုရင် ဖွဲ့စည်းပုံပေါ်ဖို့ရမယ်။
- ★ ရာထူးအလိုက် လုပ်ငန်းတာဝန်ပေါ်ဖို့ရမယ်။
- ★ ရာထူးအဆင့်နှင့် တာဝန်ပေးမှုရှိရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု အဆင့်အတန်းခွဲခြားသတ်မှတ်ရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းတန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ရှိရမယ်။
- ★ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်မှုကိုအစီရင်ခံရမယ်၊ ပြည့်စုံစေရမယ်။
- ★ ဝန်ထမ်းများကို သူ့နေရာနှင့်သူထွေးချယ်ခန့်ထားခြင်းရှိရမယ်။ အဖွဲ့လိုက်ဖွဲ့စည်းပေးရမယ်။
- ★ တစ်ဦးချင်း တာဝန်ပေးမှုရှိရမယ်။
- ★ တစ်ဦးချင်း တာဝန်ယူမှုရှိရမယ်။
- ★ အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်မှုလမ်းကြောင်းရှိရမယ်။

## ၃။ ဆုံးဖြတ်တဲ့အလုပ် (Decision)

အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့သင့်ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ အရေးအကြီးဆုံးအရာထက်ဆို ပိုအရေးကြီးတယ်ဆိုတာကနေမှ ပါနဲ့။

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

## ၄။ ညွှန်ကြားတဲ့အလုပ် (Directing)

ဆရာတွေကသင်ကြားပြသမှုမှာကျွမ်းကျင်သောသူများဖြစ်သလို စီမံခန့်ခွဲရေးမှူးများဟာညွှန်ကြားပြသမှုပြုတဲ့အခါ ကျွမ်းကျင်တဲ့ပုံကိုင်များဖြစ်ရန်အရေးကြီးပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲရေးပညာမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ၊ ဖွဲ့စည်းခြင်း ၊ ညွှန်ကြားခြင်းဆိုတာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းအဖွဲ့အစည်းများကို လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ထိန်းကြောင်းကြပ်မတ်ပေးရတဲ့အလုပ်ဖြစ်တယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းရဲ့အဓိကအချက်မှာဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းများ၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အောင်မြင်စေရန်အတွက်အဖွဲ့အစည်းများ ၊ ဝန်ထမ်းများနှင့်လုပ်သားများအား ကြိုးပမ်းအားထုတ်စေရန်လမ်းပြခြင်း ၊ စေ့ဆော်ခြင်းနှင့်ထိန်းချုပ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းဆိုတာဝန်ထမ်းများ ၊ အဖွဲ့အစည်းဝင်များနှင့်လုပ်သားများကိုလုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဝင်စားစေရန် (သို့မဟုတ်) အမြဲတမ်းစိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေမှုဖြင့် လုပ်ငန်းပြီးမြောက်ရန်အတွက်စေ့ဆော်ခြင်း ၊ ဆွဲဆောင်ခြင်း ၊ တိုက်တွန်းခြင်း ၊ (Motivation) သဘောများရှိရန်လိုပါတယ်။

### ညွှန်ကြားခြင်းအင်္ဂါရပ်များ

ဌာနအဖွဲ့အစည်းများရဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝအမျိုးအစားပေါ်မူတည်ပြီး ထုတ်ပြန်တဲ့ညွှန်ကြားချက်များဟာ ယေဘုယျအားဖြင့် အောက်ပါအင်္ဂါရပ်များနှင့်ညီညွတ်ရန်လိုပါတယ်။

- ★ ညွှန်ကြားချက်သည် - ညွှန်ကြားခံရသူများလိုက်နာနိုင်သော ညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ တိကျပြတ်သားမှု ၊ ရှင်းလင်းမှု ၊ ပြည့်စုံမှု ၊ အငြင်းပွားမှုမရှိရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ အလုပ်တာဝန်တစ်ရပ်အတွက် တစ်ချိန်တည်းသက်ဆိုင်ရာအာဏာပိုင်တစ်ဦးတည်း တစ်နေရာတည်းကသာ ထုတ်ပြန်ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ တရားဝင်ပြီးလုပ်ပိုင်ခွင့်နှင့် ညီညွတ်သောညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ သက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်း၏ရည်မှန်းချက်လုပ်ငန်းနှင့်သာ သက်ဆိုင်သောညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်ရန်လိုခြင်း။
- ★ ညွှန်ကြားခြင်းခံရသူရဲ့ကျွမ်းကျင်မှု သို့မဟုတ် ပညာအရည်အချင်း သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံအရ ဆောင်ရွက်နိုင်သော ညွှန်ကြားမှုမျိုးဖြစ်စေရန်လိုခြင်း။
- ★ တာဝန်ယူတာဝန်ခံနိုင်ခြင်း ၊ လိုက်နာနိုင်ခြင်း ရှိ/မရှိ စိစစ်သုံးသပ်ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ ယုတ္တိတန်၍အကျိုးအကြောင်း ၊ ခိုင်လုံခြင်း ၊ တိတိကျကျလိုက်နာနိုင်သော အခြေအနေရှိမှသာထုတ်ပြန်ရန်လိုအပ်ခြင်း။
- ★ တည်ဆဲဥပဒေ ၊ နည်းဥပဒေ ၊ အမိန့်ညွှန်ကြားချက်နှင့်မဆန့်ကျင်ရန်နှင့် ရှေ့နောက်ညီညွတ်ရန်လိုအပ်ခြင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ညွှန်ကြားခြင်းလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်တဲ့အခါ ထိရောက်မှုရှိစေရန်အတွက် အောက်ပါအထောက်အကူပြုလုပ်ငန်း (၂)ခုကို လုပ်ကိုင်ရန်လိုပါတယ် -
- ★ ဆက်သွယ်ခြင်း (Communication)
- ★ လှုံ့ဆော်ဆွဲဆောင်ခြင်း (Motivation)

အထက်ပါလုပ်ငန်းစဉ်နှစ်ခုဟာ ညွှန်ကြားခြင်းမှာမရှိမဖြစ်တဲ့အဓိကလိုအပ်တဲ့အစိတ်အပိုင်းများဖြစ်ပြီး အဖွဲ့အစည်းရဲ့ရည်မှန်းချက်လုပ်ငန်းကို ပိုမိုသက်ဝင်လှုပ်ရှားစေပါတယ်။

## ညွှန်ကြားခြင်းရဲ့အကျိုးသက်ရောက်မှု

ညွှန်ကြားခြင်းအလုပ်ကို ထိထိရောက်ရောက်ဆောင်ရွက်ပါက အဖွဲ့အစည်းရဲ့ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်နိုင်သည့်အပြင် အကျိုးကျေးဇူးများရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

★ အသေးစိတ်အောက်ခြေသိမ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရသော တာဝန်ဝိမှုလျော့နည်းလာခြင်း။

★ လုပ်ငန်းသွက်လက်လျင်မြန်သော စနစ်မှန်ရရှိလာခြင်း။

★ ထပ်တလဲလဲဆောင်ရွက်ရသော လုပ်ငန်းများလျော့ကျလာခြင်း။

★ မကျွမ်းကျင်သော ဝန်ထမ်းလုပ်သားများအတွက် လေ့ကျင့်ပေးရာရောက်သဖြင့် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်လာခြင်း။

★ အလုပ်၏ရည်မှန်းချက်ကို တူညီသောသဘောဖြင့် ရှေ့နောက်ညီညွတ်စွာဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းစသည့် အကျိုးတရားများရရှိနိုင်ပါတယ်။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်းလုပ်ငန်းကို စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင်တစ်ဦးက ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်းဟာ အမှန်တကယ်လုပ်ငန်းခွင်နှင့် ရည်မှန်းချက်လုပ်ငန်းများအတွက် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်များကွာဟခြင်းမရှိစေရန် ထိန်းချုပ်ခြင်းဖြစ်စဉ်တစ်ခုလို့ဆိုရမယ်။

## ၅။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း၊ (Controlling)

၁။ ရလဒ်များအတွက် တိုင်းတာရန်အချက်များ
၂။ လိုချင်သောရလဒ်များအခြေအနေ
၃။ အဖွဲ့အစည်းစစ်ဆေးရန်အချက်အလက်များ
၄။ အချိန်နှင့်လုပ်ငန်းဇယား
၅။ အရေးကြီးသော ကွင်းဆက်များအခြေအနေ
၆။ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်မှုအပေါ်အကဲဖြတ်မှု
၇။ ဆောင်ရွက်ချက်အပေါ်စစ်ဆေးမှု
၈။ စာရင်းစစ်ဆေးချက်အစီရင်ခံစာ
၉။ လုပ်ငန်းလွယ်ကူမှု
၁၀။ အဖွဲ့၏အတည်ပြုချက်။

အထက်ပါအဓိကစီမံခန့်ခွဲမှုအလုပ်ကို အဆင့်အလိုက်လုပ်ကြရာမှာ ဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ရည်ရွယ်ချက် ၊ လုပ်ငန်းသဘာဝနှင့် လုပ်ငန်းပမာဏအပေါ်မူတည်ပြီးလုပ်ကိုင်ကြပါတယ်။

## ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံ

ဌာန၊ အဖွဲ့အစည်းရဲ့လုပ်ငန်းသဘာဝ ၊ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားပေါ်မူတည်ပြီး ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံ ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။

၁။ ဗဟိုအဆင့်မှ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။

၂။ အစုအဖွဲ့များဖွဲ့၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။

★ ဒေါက်သစ်စာကိုးညီ

၃။ အောက်ခြေအဆင့်ဆင့်သို့လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေး၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။

၄။ အဝေးမှကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။

၅။ အနီးကပ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း။

၆။ ကိုယ်တိုင်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း စသည်ဖြင့် ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပုံအမျိုးမျိုး ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။

## လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းနှင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း

၁။ ဌာနသို့မဟုတ်အဖွဲ့အစည်းအကြီးအကဲဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်း ၊ လုပ်သားတွေကိုတာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးလိုက်ရုံမျှနှင့်မပြီးသေးပါ။ စနစ်တကျသုံးစွဲနိုင်ခြင်းရှိ/မရှိ ဘယ်လိုသုံးစွဲ၍တာဝန်ကိုအဘယ်မျှအတိုင်းအတာထိသုံးစွဲရတယ်။ ဘယ်မျှအောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်တယ် စသဖြင့်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရပါတယ်။ တိုးချဲ့အပ်နှင်းသင့်/မသင့် ၊ လျှော့၍ အပ်နှင်းသင့်/မသင့် ၊ သုံးသပ်နေရပါမယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင် ရေးနှင့်စွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားရေးတို့အတွက်ဘဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကျိုးသုံးခြင်း ၊ တာဝန်ရှောင်ခြင်း ၊ ပုံပြောင်းခြင်း Passing the buck မဖြစ်သင့်ပါ။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်းဆိုရာမှာ ကိုယ်မလုပ်လိုက်ရတဲ့အလုပ် ၊ ကိုယ်မျက်နှာပူရသောအလုပ်များကို လက်အောက်ဝန်ထမ်းများအားတာဝန်ပေးခြင်းမှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးရာမရောက်ပါဘူး။ တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေလိုက်ရပေမဲ့ သူလုပ်သမျှအကြီးအကဲအပေါ်မှာသာ တာဝန်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ခံယူချက်အသိ ကင်းကွာလို့မရနိုင်ပါဘူး။

၂။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ခန့်အပ်တော့မယ်ဆိုရင် အတိတ်ကသူဘာလုပ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုလေ့လာကြည့်ရမယ်။ မိမိလုပ်ငန်းမှာအနာဂတ်အတွက် သူလုပ်နိုင်/မလုပ်နိုင်ဆိုတာကို သူအတိတ်ကလုပ်ခဲ့တဲ့လုပ်ရပ်တွေကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့်ခန့်မှန်းသိရှိနိုင်ပါတယ်။ အရင်ကသူ့ရဲ့လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုပြန်ကြည့်ရမယ်။ သူဘာတွေအောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီးသလဲ သိအောင်လေ့လာစုံစမ်းရမယ်။ သူဘာတွေမလုပ်နိုင်ခဲ့ဘူးလဲ ၊ ဘာကြောင့်မိမိလုပ်ငန်းကို သူဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လိုတာလဲ။ သူ့ရဲ့ရည်ရွယ်ချက် ၊ ဝါသနာကဘာလဲ ၊ အတိတ်ကလုပ်ရပ်တွေမှာ ပြဿနာတွေကိုဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိတယ် ၊ အလုပ်တာဝန်ကျေပွန်စွာထမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုဆိုရင်တော့သူ့ကို ကိုယ်ကခန့်ထားပေးရမယ်။

၃။ မိမိရဲ့ ဌာနမှာပင်နေကျအမြဲခန့်အပ်မယ့် ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ရှိရမယ်။ မျှော်လင့်ထားသည်ထက် ပိုပြီးထမ်းဆောင်နိုင်ရမယ်။ လုပ်ငန်းကိစ္စအဝဝကို လိမ္မာပါးနပ်စွာဖြင့်ဖြေရှင်းနိုင်သူဖြစ်ရမယ်။ မိမိဝန်ထမ်းအဖွဲ့အစည်းကိုပိုင်စည်းရုံးနိုင်စွမ်းရှိသူ ၊ မိမိအဖွဲ့သားအချင်းချင်းကူညီစေနိုင်သူ ၊ အပိုတာဝန်ပေးအပ်တာကိုလိုလိုလားလားလက်ခံသူ ၊ မလိုလားအပ်တဲ့ပြဿနာတွေကိုရှောင်ရှားနိုင်သူ ၊ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကိုထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်နိုင်သူ၊ လုပ်ငန်းစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုလိုက်နာနိုင်သူ ၊ မကြာခဏပေါ်ပေါက်လာတတ်တဲ့လုပ်ငန်းဆိုင်ရာပြဿနာတွေနဲ့ အားနည်းချက်တွေကို အားသာချက်ဖြစ်လာအောင် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့သူ ၊ ဒီလိုဝန်ထမ်းကောင်းမျိုးရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

★ ဝေတ်သစ်စာတိုက်ညှိ

လူတွေဟာတူညီတဲ့ မျှော်လင့်ချက်တွေရှိကြပေမယ့် ခွန်းဆောင်နိုင်မှုမှာတော့တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကွဲပြားခြားနားနေတာကိုလည်းတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးပဲကြုံကြုံ မိမိထံတွင်အထောက်ကူတင်ပြခဲ့တဲ့အချက်အလက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ဝန်ထမ်းကောင်း ၊ မန်နေဂျာမျိုးရှိမှသာ သင်စိတ်အေးချမ်းသာရမှာဖြစ်တယ်။

## ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာတွင် သတိပြုရန်အချက်များ

ဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးမှုနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုနည်းလမ်းများဟာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့်တစ်ခုမတူညီနိုင်ပါဘူး။ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရာမှာ သတိပြုရမယ့်အချက်တွေကိုစီမံခန့်ခွဲရေးပညာရှင်များက ကောက်ချက်ထုတ်ကြပါတယ်။

- ★ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး မလိုအပ်ပဲအသေးစိတ်လွှန်ကဲခြင်းမပြုရန်။
- ★ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဝီရိယကြောင်ရန်။
- ★ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမှုလွန်ကဲပြီး အစီရင်ခံစာများ ထပ်တလဲလဲတောင်းခံခြင်းကိုရှောင်ရှားရန်။
- ★ လိုသည်ထက်ပိုပြီး အစစ်အဆေး ၊ အမေးအမြန်းထူပြောခြင်းမျိုး ရှောင်ရှားရန်ပဲဖြစ်တယ်။

## ၆။ ခေါင်းဆောင်တဲ့အလုပ် (Leadership)

အုပ်ချုပ်ရေးပညာရှင်တစ်ဦးရဲ့အဆိုအရ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ အချိန်မရွေးမိမိလုပ်ချင်တဲ့လုပ်ငန်းအတွက် မည်သူ့ကိုမဆို ပူးပေါင်းပါဝင်လာစေရန် သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့အရည်အချင်းရှိရမယ်လို့ဆိုထားပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုအတတ်ပညာနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး ပညာရှင်များရဲ့အယူအဆအမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုအတတ်ပညာများဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုပယ်မှာ ယခုလိုတွေ့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်ကိုသာဦးစားပေးလွန်းခြင်း ၊ အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေး နှစ်ခုလုံးရောပြွမ်းပြီး လူမှုဆက်ဆံရေးကိုအလေးပေးခြင်း ၊ အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေး လိုက်လျောညီထွေထားသော့ ထူမှုရေးကိုအလေးပေးခြင်း ၊ အလုပ်ကိုအလွန်အကျွံဦးစားမပေးသော်လည်း အလုပ်နှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးကိုစည်းကမ်းအတွင်းမှထိန်းသိမ်းခြင်းတို့ဖြစ်တယ်။

- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းများကို မိမိမှတပါး မည်သူမှုလုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းမရှိ။
  He is the only one who can do the job ဟူသောအတွေးစိတ်လွှမ်းမိုးခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို ယုံကြည်စိတ်ကင်းမဲ့ခြင်း ၊ သံသယစိတ်အမြဲတမ်း လွှမ်းမိုးနေခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အမှားအယွင်းတွေ့ရှိမှုနှင့်အချိန်ကုန်မှုကို ရှောင်ရှားလိုခြင်း။
- ★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့် ခွဲဝေပေးခြင်းမျိုးမကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ အကြီးအကဲထံမှလေ့လာသင်ယူခဲ့ရခြင်းနှင့် မိမိကိုယ်တိုင်လည်းလေ့ကျင့်မှုမလုပ်ခြင်း။

★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးရန်နည်းလမ်းမသိခြင်း ၊ လောဘစိတ်ထုံလွှမ်းခြင်း။

★ အချို့အကြီးအကဲများဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ခုံမင်တပ်မက်လွန်းခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်းဟာ အာဏာစွန့်ခြင်းလို့ထင်မြင်ပြီး လောဘစိတ်လွှမ်းမိုးခြင်းတို့ဖြစ်နေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

## "လက်အောက်ငယ်သားများနှင့်ဆက်ဆံခြင်း"

၁။ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို နေ့စဉ်နံနက်စောစောအလုပ်မစတင်မီ Meeting ပြုလုပ်ရမယ်။ တစ်နေ့တာစတင်လည်ပတ်မည့် မနေ့ကအတွေ့အကြုံဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ပြဿနာအခက်အခဲများမှအကျိုးအကြောင်း ညီညွတ်စွာရှင်းပြမှု ၊ တင်ပြလာမှုများကိုနားထောင်ရမယ်။ Meeting မစတင်မီ လက်အောက်ငယ်သားများကို ဘာပြောမည်ဆိုတာထက် ၊ ဘာအခက်အခဲတွေရှိသလဲဆိုတာကိုစဉ်းစားထားရမယ်။

၂။ မိမိဝန်ထမ်းများအလုပ်တာဝန်များကို ကောင်းမွန်အောင်မြင်စွာဆောင်ရွက်ပြီးစီးသွားသောအခါ စိတ်ပါလက်ပါချီးကျူးအားပေးစကားပြောရမယ်။ သင့်တော်သလိုဂုဏ်ပြုပေးရမယ်။ သူတို့အပေါ်၌ ထောက်ပြဝေဖန်စရာရှိလျှင်အပြုသဘောဆောင်ပြီး မိမိအမှားဖြစ်ခဲ့စဉ်ကသင်ခန်းစာကိုအခြေခံပြီး သင်ပြပေးရမယ်။ အချက်အလက်အထောက်အထားအပြည့်အစုံရှိနေရန်အတွက် အမြဲတမ်းစစ်ဆေးပါ။ အောက်ခြေအဆင့်ထိသိအောင်လုပ်ပါ။ ကိုယ်မသိသော ၊ သတိမထားမိသောအချက်အလက်အကြောင်းအရာတွေ ကျန်ရှိနေတတ်ပါတယ်။ အလွန်အကျွံအပြစ်ကြီးလို့ထောက်ပြစရာရှိလျှင် နှစ်ယောက်ချင်းသာပြုလုပ်ပါ။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို အခြားဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ရှေ့မှာ အုပ်ကြီးမပေါင်းတာဝေဖန်တာမျိုးရှောင်ကြဉ်ပါ။ လက်အောက်ငယ်သားများနှင့် အလွန်အကျွံရုံးတွေ့မပေါင်းပါနှင့်။ စိတ်ညွှန်ကြားမှုမှန်သမျှ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတိတိကျကျညွှန်ကြားပေးပါ။ အချိန်အလဟသကုန်ဆုံးမှုနှင့်စပ်လျဉ်း၍ Curtis N. Goger က အောက်ပါကုထုံးများဖြင့် ပြုပြင်သင့်ကြောင်းတင်ပြထားတာတွေ့ရပါတယ်။

၁။ လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍နေ့အလိုက် ၊ ရက်သတ္တပတ်နှင့်လပတ်လုပ်ငန်း အစီအစဉ်များချမှတ်လုပ်ကိုင်ရန်။

၂။ ဦးစားပေးလုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များချမှတ်၍ မည်သူကအလုပ်ကိုမည်သည့်အချိန်မှာ လုပ်ရမည်ကို သတ်မှတ်လုပ်ကိုင်ရန်။

၃။ ကျွမ်းကျင်လေ့ကျင့်ထားပြီးသော လက်အောက်ဝန်ထမ်း ၊ အလုပ်သမားများလုပ်ကိုင်နေကျအလုပ်ကို အသေးစိတ်ဝင်ရောက်ကြီးကြပ်ခြင်းဖြင့် အချိန်ကုန်မှုကိုရှောင်ရှားရန်။

၄။ လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက် ၊ နေ့စဉ်ဆောင်ရွက်မှု ၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအချက်အလက် ၊ တိုးတက်မှုမှတ်တမ်းများကို ပြက္ခဒိန်နှစ်အလိုက်ပြုစုထိန်းသိမ်းရန် ၊ လုပ်ငန်းစာရင်းအင်းနှင့်ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စများကို ရသုံးမှန်းခြေကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုနည်းစနစ်အတိုင်း အစီအစဉ်တကျရှိရန်။

၅။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ထိထိရောက်ရောက်ဖြစ်စေရန် သင့်လျော်သလိုကော်မတီနှင့်လုပ်ငန်း အစည်းအဝေးဖြင့်ထိန်းကျောင်းကြပ်မတ်ရန်။

★ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

၆။ လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက် ၊ စီမံကိန်းဆိုင်ရာတိုးတက်မှုများကို လစဉ်သို့မဟုတ်(၄)လပတ် တစ်ကြိမ်ရှိလုပ်ငန်းများကိုကြိုတင်အစီအမံပြုလုပ်ခြင်း ၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ ဆန်းစစ်သုံးသပ်ခြင်းများလုပ်ကိုင်ရန်။

၇။ မကျေနပ်ဖွယ် ၊ မရောင့်ရဲသော လုပ်ငန်းခွင်စိတ်ဓာတ်ရေးရာများပြုပြင်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

## ဆုံးရှုံးခြင်း၏ အကြောင်းအရင်းများကိုဆန်းစစ်ရာတွင် အောက်ပါအချက်များပါဝင်ကြောင်း သုံးသပ်ကြပါတယ်။

၁။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများမှာ လိုအပ်သည်ထက်ပိုမိုထုတ်လုပ်ရာမှ ဖြစ်ပေါ်ရတဲ့အလေအလွင့်များ။

၂။ ကုန်ထုတ်မှုလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ရာမှ အရည်အသွေးမမီသဖြင့်ပယ်ရတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအလေအလွင့်များ။

၃။ ကုန်ကြမ်းပြတ်လပ်မှု ၊ လူအင်အားမပြည့်မီမှု ၊ စက်ကိရိယာချို့ယွင်းမှုကြောင့် စောင့်ဆိုင်းရခြင်းဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အချိန်အလေအလွင့်များ။

၄။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာတွင်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာတွင်လည်းကောင်း သယ်ယူပို့ဆောင်မှုဆောင်ရွက်မှုမှ ဖြစ်ပေါ်လာသော အဆင်မပြေမှုများ ၊ အမှားအယွင်းများကြောင့်ဖြစ်ရသည့် အလေအလွင့်များ။

၅။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်အဆင့်ဆင့်တွင် အဆင့်တိုင်းအဆင့်တိုင်းကြီးကြပ်မှု မပြည့်စုံမထိရောက်သဖြင့်ဖြစ်ရသောအလေအလွင့်များ။

၆။ ကုန်ကြမ်းစက်ကိရိယာများ အဆင့်မမီခြင်းနှင့်လုပ်သားဝန်ထမ်းများ ၊ ကျွမ်းကျင်မှုမရှိခြင်း ၊ စိတ်မဝင်စားခြင်း ၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရာတွင် ဖြစ်ပေါ်ရသောအလေအလွင့်များ။

၇။ ကုန်ပစ္စည်းသိုလှောင်မှု စနစ်မကျခြင်း ၊ မလိုအပ်ဘဲကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသိုလှောင်ထားခြင်းကြောင့်ပစ္စည်းသဘာဝအရ အရည်အသွေး ၊ အရေအတွက် ၊ အလေးချိန်လျော့နည်းခြင်း ၊ ပျက်စီးပျောက်ဆုံးခြင်း ၊ အစောင့်/အလုပ်သမား/ဝန်ထမ်းစရိတ်များကုန်ကျရခြင်း စတဲ့အလေအလွင့်များ (Inventory Waste) ဖြစ်ပေါ်တတ်ကြပါတယ်။

## စံပြဝန်ထမ်း၏ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်အကျဉ်း

ရက်စွဲ ။ ။ ______

၁။ အမည်နှင့်မှတ်ပုံတင်နံပါတ် ______
၂။ မိဘအမည်နှင့် အလုပ်အကိုင် ______
၃။ မိမိ၏ မိသားစုဝင်များ (ညီအစ်ကိုမောင်နှမများ) ______
၄။ မိသားစုဝင်များ၏ အလုပ်အကိုင် ______
၅။ မိမိလုပ်ခဲ့ဖူးသော လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများ ______
၆။ မိမိမွေးသက္ကရာဇ်နှင့် အသက် ______
၇။ လူမျိုး / ဘာသာ ______
၈။ မိမိ၏ဝါသနာ ______
၉။ လိုချင်သောလစာ (သို့) ဝင်ငွေ ______
၁၀။ ဖြစ်ချင်သည့်ဆန္ဒနှင့်ရည်မှန်းချက် ______
၁၁။ ရအောင်ရှာမည့်ငွေပမာဏ ______
၁၂။ အလုပ်စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့သောအသက်အရွယ် ______
၁၃။ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသောအခက်အခဲများ ______
၁၄။ မိမိ၏ယုံကြည်ချက်များ ______
၁၅။ ပညာအရည်အချင်း/အထူးပြုဘာသာရပ် ______
၁၆။ ကျေးဇူးတင်ထိုက်သောသူများ ______
၁၇။ ကျေးဇူးဆပ်လိုသောသူများ ______
၁၈။ ကြီးပွားအောင်မြင်မည်ဟုသတ်မှတ်ထားသောအချိန် ______
၁၉။ မိမိတစ်သက်တာရယူပိုင်ဆိုင်လိုသောအရာများ ______
၂၀။ မိမိ၏အားသာချက်နှင့်အားနည်းချက်များ ______
၂၁။ မိမိအားမည်ကဲ့သို့ ပြုမူဆက်ဆံစေချင်သနည်း ______
၂၂။ တစ်လအတွင်းမိမိ သုံးလိုသောငွေ ______
၂၃။ မိမိအလုပ်ရှင်ထံမှမည်သည့်ခံစားခွင့်ကိုအလိုရှိသနည်း ______
၂၄။ မိမိအလုပ်ရှင်အပေါ် အကြံပြုလိုချက်များရှိလျှင် ______
၂၅။ မိမိလုပ်ငန်းအပေါ် / အလုပ်ရှင်အပေါ်မကျေနပ်ချက်များရှိလျှင် ______
၂၆။ နေရပ်လိပ်စာအပြည့်အစုံနှင့် ဆက်သွယ်ရမည့်ဖုန်းနံပါတ် ______

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ကျေးဇူးတရားနှင့်မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး လူလုပ်ကြမည်။ အလုပ်လုပ်ကြမည်။ ကြီးပွားအောင်မြင်ဖို့ ကျွန်ုပ်မှာလုံးဝတာဝန်ရှိသည်။

★ ဒေါ်သစ်ဇာဝင့်ညို

## မန်နေဂျာတစ်ဦး၏လုပ်ငန်းတာဝန်များ

ဌာနတစ်ခု၏ လည်ပတ်မှုနှင့်ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များကို စီမံဆောင်ရွက်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်တိုးတက်စေရန်နှင့် အရည်အသွေးပြည့်မီစွာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေရန်စွမ်းဆောင်နိုင်ရမည်။ နည်းလမ်းများ ၊ မူဝါဒများချမှတ်ရမည်။ ကုမ္ပဏီကချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီလုပ်ဆောင်ရန်ဝန်ထမ်းများအား ကြီးကြပ်ညွှန်ကြားပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းသစ်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း ၊ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းသစ်ရွေးချယ်ခန့်အပ်ခြင်းများကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပေးရမှာဖြစ်တယ်။

**အဓိကအရေးပါသော လုပ်ငန်းတာဝန်များ**

၁။ ရုံးဝန်ထမ်းများနှင့်ပတ်သက်သောကိစ္စရပ်များ၊ Budgets နှင့် ဘဏ္ဍာရေး မျှော်မှန်းချက်ပြည့်မီရေးနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးတို့ကို စီမံဆောင်ရွက်ရမည်။

၂။ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်ရေးနှင့် အရည်အသွေးပြည့်မီစွာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စေရန်ကျင့်သုံးရမည့် နည်းလမ်းများ ၊ မူဝါဒများကိုချမှတ်ရမည်။

၃။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေမှု အခြေအနေများနှင့်ရင်ဆိုင်ရသည့်အခက်အခဲများကိုပြေလည်စေရန် ကောင်းစွာဖြေရှင်းတတ်ရမည်။

၄။ ဌာန၏လုပ်ငန်းစဉ်အမျိုးမျိုးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဆန်းစစ်လေ့လာကာ ညှိနှိုင်းသင့်သည်များကိုညှိ နှိုင်းကာ ဖြေရှင်းသင့်သည်များကိုဖြေရှင်းရမည်။

၅။ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများထံမှရောက်ရှိလာသော အစီရင်ခံစာများကို စစ်ဆေးပြီးလိုအပ်သည်များကို ဝန်ထမ်းများထံ တိုက်ရိုက်ညွှန်ကြားနိုင်ရမည်။

၆။ ကုမ္ပဏီမှချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်များအတိုင်း ဝန်ထမ်းများကိုကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်ရမည်။

၇။ Interview ကိစ္စများ ၊ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်အပ်ခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းသစ်များအားကုမ္ပဏီကျင့်ဝတ် ၊ စည်းကမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးတတ်ရန်ညွှန်ကြားပေးရမည်။

၈။ လုပ်ငန်းကိုတိုးတက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရမည့်နည်းလမ်းများကို ဝန်ထမ်းများအားလေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနိုင်ရမည်။

၉။ ဝန်ထမ်းများ၏လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့် စွမ်းဆောင်နိုင်မှုများကိုလေ့လာသုံးသပ်ပြီး အရည်အချင်းကိုအသိအမှတ်ပြုချီးမြှင့်ပေးရမည်။

၁၀။ အလုပ်အချိန်ဇယား ၊ ဝန်ထမ်းမွမ်းမံသင်တန်း ၊ ရုံးပိတ်ရက်များ ၊ အားလပ်ချိန်များ ၊ အချိန်ပိုဆင်းရန်ကိစ္စများ ၊ ပျက်ကွက်ဝန်ထမ်းအတွက် လူစားထိုးခြင်းနှင့်ကျူတီချိန်အလဲ အလှယ်များကဲ့သို့သောကိစ္စရပ်များအား တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်ပေးရမည်။

၁၁။ ဝန်ထမ်းများမဖြေရှင်းနိုင်သော လုပ်ငန်းအခက်အခဲပြဿနာများကို ကူညီဖြေရှင်းပေးသူဖြစ်ရမည်။

၁၂။ ဝန်ထမ်းမှုနှင့်ပတ်သက်သော အရေးကိစ္စများဖြေရှင်းဆောင်ရွက်ရာတွင် HR ဌာနနှင့် ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်ရမည်။

၁၃။ လိုအပ်လျှင်ဌာနတွင်း အစည်းအဝေးပွဲများကိုစီစဉ်ပေးရမည်။

၁၄။ အရည်အသွေးပြည့်မီသောကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးအတွက် ထုတ်ကုန်ဌာနသို့သွားရောက်စစ်ဆေးရန်တာဝန်ရှိသည်။

၁၅။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များအတွက် MD မှစ၍ အောက်ခြေဝန်ထမ်းများအထိ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းများ ပြုလုပ်ရမည်။

၁၆။ HR ဌာန၏ ရုံးကိစ္စများကိုလည်း အပြီးသတ်စစ်ဆေးပေးရမည်။

၁၇။ ကုမ္ပဏီကလွှဲအပ်ထားသော အခြားတာဝန်များရှိခဲ့လျှင်လည်း တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ပေးရမည်။

## တွဲဖက်လုပ်ငန်းတာဝန်များ

၁။ ကန့်သတ်သတ်မှတ်ချက်ကျော်လွန်နေသော ဌာနအသုံးစရိတ်များကို စစ်ဆေးအတည်ပြုပေးရမည်။

၂။ တယ်လီဖုန်း ၊ Mail နှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်ရသော လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များကိုတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမည်။

## ပညာသုတနှင့် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု လိုအပ်ချက်များ

၁။ အခြေခံအရေး ၊ အဖတ်နှင့်အတွက်အချက်ကျွမ်းကျင်ရမည်။ တက္ကသိုလ်မှဘွဲ့တစ်ခုခုရရှိရမည်။ အခြားဘာသာစကားတစ်ခုတတ်မြောက်ထားလျှင် ပို၍ကောင်းပါသည်။

၂။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော ပညာသုတများနှင့်လက်တွေ့အသုံးချမှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းများကိုလဲသိရှိထားရမည်။ လုပ်ငန်းစီမံချက်များနှင့် အဖွဲ့လိုက်လှုပ်ရှားမှုများတွင် စီမံကြီးကြပ်ခဲ့ဖူးသော အတွေ့အကြုံများလိုအပ်သည်။ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားများကိုနားလည်ထားရမည်။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အုပ်ချုပ်မှုပညာဘွဲ့ (Business Administration) သို့မဟုတ် စီမံကြီးကြပ်ရေးနှင့်ပတ်သက်သောလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၃နှစ် သို့မဟုတ် ၅နှစ်ရှိရမည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကိုမဆို တက်ကြွဖျတ်လတ်စွာလုပ်ကိုင်နိုင်ရမည်။

## လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေများ

ရုံးလုပ်ငန်း အနေအထားပေါ်မူတည်၍ စနေ ၊ တနင်္ဂနွေကဲ့သို့ နားရက်များနှင့်ညနေခင်း အချိန်ပိုဆင်းရသည်များကို နားလည်လက်ခံနိုင်ရမည်။

## လုပ်ပိုင်ခွင့် ကိုဖြန့်ဝေပါ

စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ဘာသာရေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများဟာ ကြီးသထက်ကြီးမားလာစေရန်၊ လုပ်ငန်းခွဲများတိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာနိုင်စေရန် လုပ်ပိုင်ခွင့်များကိုသက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့ ခေါင်းဆောင်များထံအဆင့်ဆင့် ခွဲဝေပေးခြင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးအပ်ခြင်းများလုပ်ဆောင်ဖို့လိုပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသီးသီးကိုအဆင့်ဆင့်လုပ်ပိုင်ခွင့် အပြည့်ပေးခြင်းဟာ ကိုယ်စီတာဝန်ယူထားတဲ့လုပ်ငန်းများကို အပြည့်အဝကိုယ်စီတာဝန်ယူဆောင်ရွက်လာနိုင်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံအဆင့်၊ တိုင်းအဆင့်၊ ခရိုင်အဆင့်၊ မြို့နယ်အဆင့်၊ ကျေးရွာအဆင့်၊ ဒေသဆိုင်ရာအဆင့်ဆင့်ကို စည်းကမ်းဥပဒေအတိုင်း လွတ်လပ်စွာလုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးလိုက် ခြင်းဟာဝန်ထမ်းများအားလုံးကို ပျော်ရွှင်နှစ်သက်စွာဖြင့်အလုပ်တာဝန်များကို အကောင်အထည်ဖော်လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် စီမံပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းများကိုကြီးထွားလာအောင်၊ တိုးချဲ့နိုင်အောင်၊ အမြတ်စွန်းများပိုမိုရရှိအောင်ဘယ်လို Handle လုပ်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အချိန်နှင့်အမျှကြိုးစားလုပ်ဆောင်နေကြပါတယ်။ ၎င်းတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်များပြည့်ဝလာနိုင်တဲ့ "အဓိကသော့ချက်" ကတော့ "လုပ်ပိုင်ခွင့်များဖြန့်ဝေပေးခြင်း" ပဲဖြစ်တယ်။ အဆိုပါလျှို့ဝှက်သော့ချက်ကို ကောင်းစွာနားလည်သဘောပေါက်လက်ခံတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ "လုပ်ပိုင်ခွင့်များခွဲဝေပေးခြင်း" သဘောတရားအကြောင်းကိုမှုစွာ လေ့လာသင်ယူကြပါတယ်။ ဒီလိုလူများဟာအောင်မြင်သောထိပ်တန်းရောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ "လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေပေးခြင်း" ကို သိပ္ပံပညာရပ်တစ်ခုအနေနဲ့လေ့လာသင်ယူသင့်ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုလုံးရဲ့ အသေးအဖွဲလုပ်ငန်းတာဝန်လေးမှအစ အကြီးမားဆုံးသောဆုံးဖြတ်ချက်များအထိ စီမံခန့်ခွဲမှုအားလုံးမှန်သမျှ ကိုယ်၊ ကိုယ်တိုင်ဝင်ရောက်ထိန်းချုပ်လုပ်ကိုင်လိုကြပါတယ်။ ဒါဟာ လူသဘာဝဆိုပေမယ့် အဲဒီလို Micro Management ဟုခေါ်တဲ့ အောက်ဆုံးအသေးငယ်ဆုံးအဆင့်ထိ လုပ်ငန်းရှင်ကိုယ်တိုင်ဝင်ရောက် စီမံခန့်ခွဲနေခြင်းဟာအောင်မြင်သောထိပ်တန်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ရပ်တည်ဖို့အဟန့်အတားဖြစ်ပင်တားဆီးမှုကြီး တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘာနှင့်အလားသဏ္ဌာန်တူသလဲဆိုရင် "ဆပ်ပြာပူပေါင်းငယ်လေးများအား လေထဲကိုမှုတ်ထုတ်ပြီး မြှောက်ပစ်လိုက်တာနဲ့တူပါတယ်။ ဆပ်ပြာပူပေါင်းလေးတစ်လုံး မြင့်မြင့်ပေါ်သို့ကျလာသည်နဲ့တစ်ပြိုင်နက် ပရေမနောင်းဆက်တိုက်ဆိုသလိုဆပ်ပြာပူပေါင်းအားလုံးလည်း အောက်သို့ကျကာပျက်စီးသွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။" ဆိုလိုတာကတော့ ဦးဆောင်သူ(သို့) ပိုင်ရှင်တစ်ဦးတည်းကသာလုပ်ငန်းများစွာ၊ လုပ်ငန်းတာဝန်အဆင့်ဆင့်တိုင်းမှာ ပါဝင်ပတ်သက်နေမယ်ဆိုရင် ဘယ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုမှ ဘယ်တာဝန်ပိုင်းတစ်ခုကိုမှ အချိန်နဲ့တပြေးညီကောင်းစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းမရှိပဲ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုလည်းမရနိုင်တော့ပါ။ လုပ်ငန်းများစွာဟာလည်း လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို စောင့်ဆိုင်းနေရသဖြင့် အလုပ်ပြီးမြောက်မှုကြန့်ကြာခြင်း၊ အချိန်မီပြီးစီးနိုင်မှုမရှိခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများအားလုံးတွင်လည်းဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံနည်းပါးခြင်းများဖြစ်ပေါ်စေပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အလုပ်ဟာ သူငှေ့ရဲ့တစ်ဦးတည်းပိုင်အလုပ်ပဲလို့ ထင်မြင်ယူဆလာပါတော့တယ်။

ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှုသဲ့သူ ရောက်မလာသေးသရွေ့ သူတို့ဘာကိုမှမလုပ်ဖြစ်တော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းများနှောင့်နှေးကြန့်ကြာရမှု စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုယန္တရားကြီးဟာလည်း အလိုလိုရပ်ဆိုင်းသွားပါတော့တယ်။ ဒါတွေဟာ အဘက်ဘက်မှဆုံးရှုံးမှုများပင်ဖြစ်ပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် မိမိကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းအဆင့်တိုင်းတွင်ပါဝင်ပတ်သက်လိုခြင်း ၊ ထိန်းချုပ်လိုခြင်းဟာ မိုက်မဲမှုသက်သက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းများအဆင်ပြေချောမွေ့စွာဆောင်ရွက်ပြီး မြောက်နိုင်စေရန် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း, သက်ဆိုင်ရာခေါင်းဆောင်တို့ထံ လုပ်ပိုင်ခွင့်များကိုကောင်းစွာလွှဲအပ်ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကိုပင်သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင်လက်ထဲအပြီးအပိုင်လွှဲအပ် ဆုံးဖြတ်နိုင်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ ကိုယ်ရဲ့လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုလုံးကို စွန့်လွှတ်လိုက်တဲ့သဘောမဟာ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေအားလုံးကို သက်ဆိုင်ရာခေါင်းဆောင်များထံလွှဲပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ဝါရင်းဘတ်ဖက် (Warren Beffett's) ရဲ့ စကားလေးတစ်ခွန်းကိုမျှဝေပေးချင်ပါတယ်။ ဝါရင်းရဲ့ 'Berk Shire' ကုမ္ပဏီကြီးမှ ကုမ္ပဏီခွဲတစ်ခုဖြစ်သော 'Malane' ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်သူ "Grady Rosier" က တခြားသော ကုမ္ပဏီ(၂)ခုအားဝယ်ယူရန်စီစဉ်တဲ့အခါ "ဝါရင်း"ထံမှ အတည်ပြုချက် နှင့်အကြံဉာဏ်ကိုတောင်းခံခဲ့တယ်။ အဆိုပါကိစ္စနှင့်ပတ်သက်ပြီး "ဝါရင်း"တုံ့ပြန်ပြောကြားလိုက်တာ ကတော့… **'ဒါဟာ ခင်ဗျားရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလေ - ခင်ဗျားကုမ္ပဏီပဲဟာ - ခင်ဗျားကောင်းမယ်ထင်ရင် ဆက်လုပ်ပေါ့'** ဟူ၍ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတုံ့ပြန်ချက်ဟာနှုတ်အစေပိုင်းကတည်းက "ဝါရင်း"က သူ့ရဲ့ CEO များအား ပြောကြားခဲ့ပြီးသောစကားအတိုင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ **"ကျွန်ုပ်ကတစ်ခုံတစ်ရာသောစကားကို တစ်နှစ်မှာတစ်ခါထက်ပိုကြားရဖို့မမျှော်လင့်ပါနဲ့ ။ သာမာန်ကိစ္စရပ်များအတွက် သူ့ထံစာရေးသားပေးဖို့ မလိုကြောင်း ၊ အရေးတကြီးကိစ္စရပ်များရှိမှသာ ရေးသားတင်ပြကြရန်"** ဟုဆိုခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အထက်ပါဆွေးနွေးခဲ့တဲ့အကြောင်းအရာပါ "လုပ်ပိုင်ခွင့်များခွဲဝေခြင်း" ဆိုရာတွင် "ဝါရင်းဘတ်ဖက်" လိုမျိုး ယုံကြည်စိတ်ချစွာလုပ်ပိုင်ခွင့်များ လွှဲအပ်ပေးနိုင်စေဖို့ လိုအပ်တဲ့နည်းမျဉ်းအချို့ကိုတော့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိထားလိုက်နာကြရပါမယ်။

နည်းမျဉ်း(၁)

မိမိရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ဝန်ထမ်းများအားလုံးဟာ သန့်ရှင်းရေးဝန်ထမ်းမှအစ မိမိအဆုံး အားလုံးကိုအရေးပါတယ်လို့ခံယူထားရပါမယ်။ ဝန်ထမ်းတိုင်းရဲ့တာဝန်ကျရာ လုပ်ငန်းများအားလုံး…ပြည်ပေါ်ပေါ်သာသာသဘောမထားဘဲ လေးနက်တဲ့တာဝန်တွေလို့သဘောထားရပါမယ်။ အမြန်အလျှင်လေးတွေမှာမိမိရဲ့အလုပ်တွေကို ကောင်းမွန်စွာပြီးမြောက်နိုင်ရန်အတွက် (သို့) ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများအားလုံးတိုးတက်ပွံ့ဖြိုးမှုရှိအောင်တွန်းအားပေးခြင်းဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းသေးသေးလေးများမှ အလွန်ကြီးမားသောကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများအထိတာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ဝန်ထမ်းတိုင်းဟာသူတို့ရဲ့သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းရပ်များကို ပထမအဆင့်ကျွမ်းကျင်မှုရှိရပါမယ်။ နောက်ပြီးကျွမ်းကျင်မှုများ အမြဲတစေပိုမိုတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေရန် အထူးပင်အရေးတကြီးလု…တယ်။

★ ခေတ်သစ်စာတင်သို

အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းတိုင်းရှိ ၊ ဌာနခွဲတိုင်းရှိဌာနဆိုင်ရာအကြီးအကဲများ ၊ လက်ထောက်ကြီးကြပ်သူများ၊ ဒုလက်ထောက်ကြီးကြပ်သူများ ၊ အောက်ပိုင်းအဆင့်စီမံခန့်ခွဲသူများတွင် ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုဟာလည်း အထူးပင်လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ စီအီးအိုများရဲ့ဦးဆောင်မှုဖြင့် ကျွမ်းကျင်သူခေါင်းဆောင်များဟာ ၎င်းတို့ရဲ့သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းရပ်များကို အကောင်းဆုံးလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်စေရန် လုပ်ပိုင်ခွင့်များပေးအပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကြီးကြပ်သူများ အဓိကလုပ်ဆောင်ရမှာက မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို မိမိအလုပ်အပေါ်ချစ်ခင်နှစ်သက်စေကာအကောင်းဆုံးလုပ်ကိုင်စေရန်သာ ဖန်တီးမှုများလုပ်ဆောင်ပေးနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ဆိုလိုတာက "ဒီကျူးအားပေးမှုရှိပြီးရင်းနှီးပေါ်ရွှင်မြူးမှုနေထိုင်တတ်တဲ့ ဦးဆောင်သူမျိုးဖြစ်သင့်ပြီး ကျွန်များကိုအမွှန်းပေးသလိုမျိုးမဖြစ်စေသင့်ပါ။" လက်အောက်ဝန်ထမ်းငယ်များမှ အခုလိုခံယူထားနိုင်ဖို့ခေါင်းဆောင်လုပ်တဲ့သူအနေနဲ့ သူ့ကိုယ်သူ့ဖြည့်ဆည်းရမည့်မှာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိရန်ပင်ဖြစ်တယ်။

ညည်းမျဉ်း(၂)

လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရမည့်ဖြစ်စဉ်များတွင် ၎င်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုဦးဆောင်နေတဲ့စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝသော မန်နေဂျာများကိုယ်တိုင်ပင် (Decision Making) ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်းဟာအသင့်တော်ဆုံးပဲဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် ခေါင်းဆောင်မန်နေဂျာများကိုသူတို့ပိုင်ဆိုင်သော ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကဲ့သို့သဘောထားပြီး သင့်တော်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်လုပ်ဆောင်လိုစိတ်များရှိလာရန်အားပေးသင့်ပါတယ်၊ ဒါမှသာ နောက်ဆက်တွဲရလဒ်အနေဖြင့် ခေါင်းဆောင်သူမန်နေဂျာများဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်တာဝန်ရှိတယ်လို့ခံယူလာကြပြီး ပိုမိုပြောင်းပြောင်းထန်ထန်ကြိုးစားလာကာ မိမိကိုင်တွယ်အုပ်ချုပ်ရသော လုပ်ငန်းများတိုးတက်လာစေရန် ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့်လုပ်ဆောင်လာကြမယ်။ ဒီလို မိမိ Handle လုပ်ရသောလုပ်ငန်းပိုင်းအောင်မြင်လာခြင်းဟာ မန်နေဂျာတိုင်း ၊ စီအီးအိုတိုင်းအတွက် ဂုဏ်သိက္ခာတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း သူတို့ကိုယ်တိုင်ခံယူထားတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ညည်းမျဉ်း ( ၃ )

ညည်းမျဉ်း (၁) လုပ်ပိုင်ခွင့်ခွဲဝေခြင်းဆိုင်ရာနှင့် ညည်းမျဉ်း(၂)တွင်ဖော်ပြခဲ့သော မန်နေဂျာဟာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းတာဝန်များကို Specialize ဖြစ်သည်အထိ ကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်း ၊ ပိုမိုပြောင်းပြောင်းထန်ထန်ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းအပေါ်ချစ်ခင်နှစ်သက်၍ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကဲ့သို့ သဘောထားလာခြင်းများအပြင် ပိုမိုပြီးပြည့်စုံသော အခွင့်အလမ်းပြန်လည်ပေးအပ်ခြင်း" ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ပြည့်စုံဖို့အတွက် နောက်ထပ်ထပ်မံလိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းမှာမန်နေဂျာတွေဟာ သူတို့ကိုင်တွယ်လုပ်ဆောင်နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရပ်များနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး ထူးခြားတဲ့ဉာဏ်ပညာအမြော်အမြင်ဖြင့် ပြည့်စုံရမှာဖြစ်တဲ့အပြင် Mental Test အနေဖြင့်လည်း ကိုယ်ကျင့်သိက္ခာရှိသားကြောင်းပတ်မှုအပိုင်းတွင်လည်း အနည်းဆုံးတစ်ရက်တာမျှအတွင်းမှာပင် ဆိုးမြိုင်မှုများမဖြစ်ပေါ်စေရန်အထူးထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ပင်ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ "မသိ၊မတတ်တာကို သင်ပေးပြင်ပေးလို့ရပေမယ့် ကိုယ်ကျင့်တရားဖောက်ပြားတာကိုတော့ မိမိကိုယ်တိုင်ပြုပြင်မှသာရနိုင်တယ်" ဆိုသလိုပဲ မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းများတွင် ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်နှင့်မပြည့်စုံပါကသူ့ရဲ့ကြိုးစားမှု ၊ လုပ်ငန်းအပေါ်တွယ်တာနှစ်သက်မှု ၊ ဉာဏ်ပညာအမြော်အမြင်ကြီးမှုတို့ဟာ သဲထဲရေသွန်သလိုအရာအားလုံး အချည်းအနှီးဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

## အနှစ်ချုပ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ထူးချွန်တဲ့လက္ခဏာကောင်းကိုယ်စီရှိကြပါတယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီဟာ မိမိထက်သာလွန်စွာလုပ်နိုင်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် မင်းဟာတကယ်ပဲကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းတိုးတက်ချင်တယ် ၊ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် လုပ်ပိုင်ခွင့်အခွင့်အာဏာများကို လုပ်ငန်းဌာနအလိုက်သက်ဆိုင်ရာ မန်နေဂျာများထံခွဲဝေပေးရမှာပဲဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့မန်နေဂျာတွေကို စောင့်ကြည့်နေခြင်းဟာနှစ်ဦးနှစ်ဘက်အလုပ်မှာ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတယ်။ စောင့်ကြည့်တယ်ဆိုတဲ့အဓိပ္ပါယ်ဟာ ကိုယ့်ဘက်ကတော့ အလုပ်ကိုမြန်မြန်ပြီးစေချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် စောင့်ကြည့်တယ်။ သူ့ဘက်ကအမြင်ကျတော့ညွှန်ကြားရာတွေလည်း ညွှန်ပြီးပြီးပါလျက်နှင့် သူ့ကိုအဆက်မပြတ်စောင့်ကြည့်နေခြင်းဟာ သူ့ကိုမယုံကြည်လို့ ၊ စိတ်မချလို့ သံသယစိတ်နဲ့စောင့်ကြည့်နေတယ်လို့ခံစားရပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် စကနဦးကတည်းက အလုပ်ကိုကြိုးစားတဲ့သူ ၊ ဉာဏ်ပညာထက်မြက်ပါးနပ်သူ အရည်အချင်း ရိုးသားပြီးစေတနာရှိသူ ၊ သစ္စာရှိသူမျိုးကိုသာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးအပ်ခဲ့မယ်ဆိုလျှင် မင်းအနေနဲ့နောက်လှည့်ကြည့်စရာမလိုလောက်အောင် စိတ်အေးချမ်းမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ရင်းအစစ်အမှန်ကိုသာ တကယ်သိရှိသွားပြီဆိုလျှင် မန်နေဂျာအားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးများလုပ်နေသကဲ့သို့ ကိုယ်မျှော်မှန်းထားတာထက်အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပြနိုင်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာမန်နေဂျာနှင့်ပတ်သက်ပြီးတော့ ထပ်မံသတိပေးချင်တာလေးရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးအများစုဟာ မန်နေဂျာရာထူးများကိုခန့်အပ်သည့်နေရာမျိုးတွင် မိမိတို့ရဲ့စိတ်ချယုံကြည်ရတဲ့ ဆွေမျိုးညီအစ်ကိုမောင်နှမသားချင်းများကို အတွင်းလူယုံအဖြစ်ခန့်ထားလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်အဲ့ဒီလိုခန့်အပ်ရသလဲဆိုလျှင် လုပ်ငန်းတွေအားလုံးကိုမိမိတစ်ဦးတည်းလုံးဝချုပ်ကိုင်ထားချင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းတွင်းပြဿနာအများစုဖြစ်ရခြင်းရဲ့အဓိကအကြောင်းရင်းက ပညာရှင်မဟုတ်တဲ့ သားသမီး ၊ ဆွေမျိုး ညီအစ်ကိုမောင်နှမ ၊ သူငယ်ချင်းတွေကို ခန့်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ရတာပါ။ တရုတ်နိုင်ငံစီးပွားရေး မတိုးတက်မီအချိန်ကလည်း မိမိတို့အလုပ်ဌာနများရဲ့ ထိပ်ပိုင်းနေရာတွင် ၊ မန်နေဂျာနေရာတွေမှာဆွေမျိုးသားချင်း အခြေခံပြီးစီမံခန့်ခွဲမှုကိုလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဖွံ့ဖြိုးသင့်သလောက်မဖွံ့ဖြိုးခဲ့ပါဘူး။ နောက်ပိုင်းမှာ စီးပွားရေးအမြင်ရှိသူတွေက သူတို့ရဲ့သားသမီးဆွေမျိုးတွေကို အနောက်နိုင်ငံများရဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုကျောင်းများကိုစေလွှတ်ပြီး ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဌာနများရဲ့မန်နေဂျာအဖြစ်လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးရာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဟာတစ်နေ့တခြားတိုးတက်ပြီး ဦးမော့လာတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံဟာယနေ့အချိန်မှာဆိုလျှင် ကမ္ဘာမှာအင်အားကြီးမားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်၊ ပညာရှင်အများပြားဆုံးနိုင်ငံဖြစ်လာပါတယ်။ စာရေးသူတို့ မြန်မာနိုင်ငံမှာဆိုလျှင်လည်း လူချမ်းသာသူဌေးအများစုဟာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူမဟုတ်ဘဲ သားသမီးညီအစ်ကို ဆောင်နမယ်ပိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများကို လူယုံအဖြစ်ခန့်ထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ အထူးရှောင်ကြဉ် ရမယ့်သူဌေးဖြစ်ဖို့ရန် စည်းကမ်းကျင့်ဝတ်တစ်ခုပါပဲ။ နိုင်းချုပ်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ အလုပ်တာဝန်များ ၊ လုပ်ငန်းခွဲများ များပြားလာတဲ့အခါနေရာတိုင်းမှာ မိမိပါဝင်ပတ်သက်ချင်တဲ့ ၊ အကုန်လုံးသိချင်တတ်ချင်တဲ့စိတ်များကို ချိုးနှိမ်ပြီးလုပ်ဆောင်သင့်တာများကိုသာ အဓိကဦးစားပေးလုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းများကို 'Strategic view' ဟူသော မဟာဗျူဟာမြောက်ရှုမြင်သုံးသပ်ပြီး တသမတ်တည်းသော မူဝါဒကောင်းများကိုသာချမှတ်ပေးရပါမယ်။ အလုပ်ပြီးမြောက်ရမယ့်အချိန်ကာလကိုပါ တပါတည်းသတ်မှတ်ပေးရမယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ လုံးဝပါဝင်ပတ်သက်ခြင်းမရှိတော့ပဲ *Spot Check* ဟူသော ရှောင်တခင်စစ်ဆေးခြင်းများကိုသာလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ **'အလုပ်ရှင်ဟာ အလုပ်သမားမဟုတ်ဘူး။ သူဌေးဆိုတာမမေ့ဖို့ သတိပေးချင်ပါတယ်။ သူဌေးနှင့်တူအောင်နေတဲ့ သူဌေးဖြစ်ပါစေ။'**

## " လုပ်ငန်းအတွက်စစ်မှန်တဲ့မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရှာဖွေခြင်း "

လုပ်ငန်းရှင်များဟာ အခြေခံအဆင့်အနေဖြင့် မှန်ကန်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့ပြီးဖြစ်သလို မိမိလုပ်ငန်းများတည်မြဲတိုးချဲ့နိုင်ရန်အတွက် " လုပ်ပိုင်ခွင့်များခွဲဝေပေးခြင်း "ဆိုင်ရာ အယူအဆများကိုလည်းလုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည့်အချက်ဖြစ်ကြောင်း ကောင်းစွာသဘောပေါက်နားလည်ခဲ့လျှင် တောင်မှနောက်တစ်ဆင့်အနေဖြင့် အဓိကထား လုပ်ဆောင်ရမဲ့အလုပ်မှာ အဲဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စီမံအုပ်ချုပ်မယ့်စစ်မှန်ပြီး အရည်အချင်းရှိတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းရှာဖွေရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။ စစ်မှန်သောအရည်အချင်းရှိ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေဟာစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အရည်အသွေးများပင်ဖြစ်ရပါမယ်။ ရိုးရှင်းတဲ့အရည်အချင်းထက် ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်တဲ့အရည်အချင်းများရရှိနိုင်ဖို့အတွက်တော့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရောက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရင်းကာယကိုယ်ကိုယ်တိုင်ဆက်လက်မြှင့်တင်ရပါမယ်။ မြှင့်တင်တယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာလည်း လုပ်ငန်းရှင်ဘက်မှ လိုအပ်တဲ့ထောက်ပံ့အားပေးမှုတွေရှိရမှာဖြစ်သလို ဝန်ထမ်းဘက်မှလည်းစိတ်အားထက်သန်စွာ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရပါမယ်။ ဒါမှသာလုပ်ငန်းရှင်ရော ဝန်ထမ်းပါနှစ်ဦးနှစ်ဘက် အကျိုးရလဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းပါမယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင်တော့ " မြှင့်တင်ခြင်း "ဟာ အချည်းနှီးပဲဖြစ်သွားနိုင်ပါတော့တယ်။ စာရေးသူဟာ တချို့ကုမ္ပဏီတွေကိုလေ့လာကြည့်တယ်။ ... တွေကတော့ မန်နေဂျာတွေရဲ့ထောက်ခံအားပေးမှုဖြင့် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ဌာနတွေမှာ သင်ကြားရေးဆရာတွေခေါ်ပြီး သင်တန်းပေးခြင်း ၊ သင်တန်းဌာနများသို့ဝန်ထမ်းများစေလွှတ်၍ သင်တန်းတက်စေခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းများရဲ့ကိုယ်ပိုင်အမြင် သင်တန်းများတက်ရောက်ရန်အချိန်ခွင့်ပြုပေးခြင်း စသည်တို့အတွက် အလုပ်ချိန် ၊ ကုန်ကျစရိတ်ငွေကြေး ၊ လုပ်ငန်းနောင့်နှေးမှုစသည်တို့ကို ရင်းနှီးလေ့၊ ပေးဆပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။

★ ခေတ်သစ်စာတိုက်ညီ

ဒါပေမယ့် ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကတော့ ဘယ်အရာကိုမှအလေးအနက်မထား ပေါ့ပေါ့လေးပဲတွေးလုပ်ဝန်းက ပေးသောတန်ဖိုးကိုလည်းနားမလည် အချိန်တန်အောင်လက်မှတ်ရရင်ပြီးရောဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေလည်းမြောက် မြားစွာရှိနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါအောက်ခြေဝန်ထမ်းများစွာကို ကြီးကြပ်လွှမ်းမိုးအုပ်စိုးနိုင်တဲ့အရည် အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရှိဖို့မှာ လုပ်ငန်းရှင်အတွက်ရောလုပ်ငန်းအတွက်ပါမှာများစွာ အရေးပါ ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးရရှိဖို့ တည်မြဲနေဖို့ဆိုတာလွယ်ကူတဲ့အလုပ်တစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါ။ အဆိုပါမန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦး အပြောင်းအလဲဖြစ်တဲ့အခါ ဘယ်လောက်အတိုင်းအတာထိ လုပ်ငန်း အပေါ်ရိုက်ခတ်သွားသလဲဆိုရင် ကမ္ဘာ့ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဝါရင်ဘတ်ဖက်ပြောဆိုခဲ့တဲ့စကားလေးတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ " လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေဟာ မိသားစုတစ်ခုအတွင်းဖြစ် ပေါ်တဲ့ အိမ်ထောင်ရေးအပြောင်းအလဲတွေလိုပဲ ခါးသီးရကောင်းလှပါတယ်။" မလိုလားအပ်တဲ့ အချိန်တွေဆုံးရှုံး ရသလို မသေချာမရေရာမှုတွေ ၊ စွန့်လွှတ်စွန့်စားမှုတွေ ၊ ဆုံးရှုံးမှုတွေမြောက်များစွာနဲ့ရင်ဆိုင်ကြရပါတယ်။ လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာမန်နေဂျာတစ်ဦးအပြောင်းအလဲဖြစ်သွားပါက နောက်ထပ်မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦး အစားမထိုးနိုင်သီကာလ အတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှုအသစ်တွေအကြိမ်ပေါင်းများစွာ ပြောင်းလဲလုပ်ဆောင်ရပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအတွက် အောက်ပါအဖြစ်အပျက်များနှင့်ကြုံတွေ့ရမှာ အသေအချာပါပဲ။

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုအပြောင်းအလဲတွေဟာ ခါးသီးနာကြည်းရပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၂။ အချိန်တွေများစွာကုန်ဆုံးပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၃။ ကုန်ကျစရိတ်တွေရော ကြီးမားစွာပေးထပ်ရပါသလား?

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။

၄။ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက် လုပ်ငန်းအတွင်းအမှန်တကယ်လိုအပ်မှုရှိပါသလား?

ဖြေ - အသေအချာလိုအပ်ပါတယ်။

အဆိုပါအချက်အလက်တွေကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေကိုအတတ်နိုင်ဆုံး အချိန်ဆွဲလို့ရ နိုင်တဲ့နောက်ဆုံးအချိန်ထိကြိုးစားသင့်တယ်။ ရှောင်ရှားသင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တကယ်လို့မင်းဟာ မင်းရဲ့လုပ်ငန်းအတွက် စီမံခန့်ခွဲမှုအပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ကြိုးစားတိုင်း မင်းရဲ့စွန့်စားရမဲ့အသိကအချက်မှာ ဘယ်လောက် ရင်ဆိုင်ရစွန့်စားမှုတွေပျရတော့မယ်ဆိုတာကို မင်းဘယ်တော့မှမမေ့ပါနဲ့။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွင်းငွေကြေးဆိုင်ရာတွေမှာ ဆက်တိုက်ဆိုသလိုဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေဖြစ်ပေါ်နေတာဟာ အခြားသောအကြောင်း အရာကိစ္စရပ်များနှင့် ပတ်သက်ဆက်နွယ်မှုမရှိဘဲ လုပ်ငန်းမန်နေဂျာရဲ့စီမံခန့်ခွဲမှု တစ်ခုတည်းကြောင့်သာဆိုရင်တော့ မင်းအနေနဲ့မန်နေဂျာ(သို့) စီမံခန့်ခွဲမှုကိုအပြောင်း အလဲလုပ်ဆောင်ရန်မှန်ကန် သင့်လျော်တဲ့အချိန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပင်အကျိုးအမြတ်မရှိ ၊ ဆုံးရှုံးနေသောလုပ်ငန်းပင်ဖြစ်နေပါစေ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ Board အဖွဲ့ဝင်များရှိနေပါက အချိန်မီပြန်လည်ဦးမော့လာနိုင်စေရန် လုပ်ဆောင်လို့ရပါတယ်။

လုပ်ငန်းခွဲများစွာပြောက်အများရှိနေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်များဟာလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မန်နေဂျာကောင်းများရပြီဆို ဆိုတိုင်းလည်းအေးအေးဆေးဆေးမနေသင့်ဘူး။ အကယ်၍များရုတ်တရက်ဆိုသလို ၎င်းမန်နေဂျာရုတ်တရက်ဆုံးပါး သွားခဲ့လျှင် စီမံခန့်ခွဲမှုများကိုဘယ်လိုဆက်လက် လုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတာကိုပါကြိုတင်စီမံကိန်းတစ်ခုထားရှိရပါမယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုများကိုဆက်လက်ခံယူမယ့် မန်နေဂျာကောင်းအသစ်တစ်ယောက် ကြိုတင်ရှာဖွေထားဖို့တာဝန်ကို လက်ရှိ မန်နေဂျာအားပေးအပ်ရပါမယ်။ ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းရှင်ဟာလက်ရှိမန်နေဂျာအား အောက်ပါမေးခွန်းများကိုအနည်းဆုံး တစ်နှစ်လျှင်တစ်ကြိမ်တော့မေးသင့်ပါတယ်။ အကယ်၍ "ခင်ဗျားမနက်ဖြန်ရုတ်တရက်သေဆုံးသွားပါကခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို ဘယ်သူ့ကိုဆက်လက်လွှဲအပ်တာဝန်ပေးမလဲ" ဟု မေးရပါမယ်။ မန်နေဂျာတစ်ဦးရွေးချယ်ခန့် ထားတဲ့အခါ လုပ်ငန်းပြင်ပမှခေါ်ယူခြင်းထက် လုပ်ငန်းတွင်းရှိရင်းစွဲဝန်ထမ်းများထဲမှ ဝန်ထမ်းများကိုသာရာထူးတိုး ပေးခန့်အပ်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအတွက်ပိုမိုကောင်းမွန်သော ရလဒ်ကောင်းများရစေတဲ့အပြောင်းအလဲမှုလည်းအနည်း ငယ်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လုပ်ငန်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းဟာအပြင်မှခေါ်မယ့်ဝန်ထမ်းထက် တာဝန်ယူရမယ့်လုပ်ငန်းနှင့်အကျွမ်းတဝင်ရှိနေခြင်း ၊ ကုမ္ပဏီအပေါ်အပြည့်အဝနားလည်ထားသူတစ်ဦးဖြစ်ခြင်း ၊ လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသူဖြစ်ခြင်း ၊ လုပ်ငန်းရှိဝန်ထမ်းများ ၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ၊ ဖောက်သည်များ အကြောင်းကိုကောင်းစွာသိထားပြီးဖြစ်ခြင်းစတဲ့ အားသာချက်များစွာရှိထားတဲ့အပြင် အပြင်မှဝန်ထမ်းကိုရှာဖွေရတဲ့ အချိန်ဆုံးရှုံးမှုများမရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ တကယ်လို့မိမိရဲ့ကုမ္ပဏီအတွင်းမှမဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီပြင်ပမှရွေးချယ်ရမယ့် ဝန်ထမ်းဆိုလျှင် တော့ အောက်ပါစံနှုန်းတချို့ကိုလည်း သိထားသင့်ပါတယ်။

၁။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်အလားတူလုပ်ငန်းမျိုးကို ကောင်းစွာလုပ်ခဲ့ဖူးသူ

၂။ နောက်ခံကိုယ်ရေးရာဇဝင်သမိုင်းကြောင်းကောင်းမွန်သူ

၃။ ယခင်လုပ်ငန်းများရှိ တာဝန်ရှိသူများထံမှဝန်ထမ်း၏ **Personality** နှင့်ပတ်သက်၍ ကောင်းမွန်ကြောင်း ထောက်ခံချက်များပေးအပ်နိုင်သူ

မြန်မာနိုင်ငံမှာက ငွေရှိလို့ စီးပွားတစ်ခုထောင်ချင်ပေမယ့် မန်နေဂျာကောင်းရဖို့ အလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ စာရေးသူတွေ့ဖူးတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆိုလျှင် မန်နေဂျာအယောက်(၂၀)လိုတဲ့အတွက်ကြော်ငြာသတင်းစာ ၊ ဂျာနယ်မှာ မန်နေဂျာအလိုရှိကြောင်းကြော်ငြာခဲ့ရာ လူပေါင်း(၄၀၀)ခန့် လာရောက် လျှောက်ထားပါတယ်။ လာရောက်လျှောက် ထားတဲ့လူ (၄၀၀)ကို တစ်ယောက်ချင်းခေါ်ယူပြီး လူတွေ့စစ်ဆေးခြင်းပြုလုပ်ရာ နောက်ဆုံး(၄)ယောက်ပဲရွေးခဲ့ပါ တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် ခေါင်းအကိုက်ရဆုံးကိစ္စတစ်ခုမှာ မန်နေဂျာကောင်းရှာဖွေခြင်းပဲဖြစ်[illegible]ဆို တာတွေ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူ ၊ တကယ်တတ်မြောက်သူ ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းသူမျိုးဝန်ထမ်းကောင်းရရန် အလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုတည်ထောင်ရတာ ဒီလောက်ခက်ခဲလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ရှိလာတဲ့မန် နေဂျာကျပြန်တော့လည်း ဘယ်လောက်ထိယုံကြည်စိတ်ချရမလဲဆိုတာကို အချိန်ပေးပြီးစောင့်ကြည့်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရပြီဆိုလျှင် လုပ်ငန်းခွင်တွင်ရရှိလာတဲ့အကြံဉာဏ်များနဲ့ ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်မှုများ လိုအပ်သလို နောက်ထပ်မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ကိုလည်း ကြိုတင်ရှာဖွေထားရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။

## ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ်

အောင်မြင်မှုဆိုတာ ယုံကြည်မှုပေါ်မှာရပ်တည်ပြီးပေါက်ဖွားလာတာပါ။ ယုံကြည်မှုဆိုတာတချို့က ကံကို ယုံကြည်ကြတယ်၊ တချို့ကတော့ မိမိရဲ့လုံ့လဝီရိယကိုယုံကြည်ကြတယ်၊ စစ်မှန်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာကံကိုထိုင်ပြီးမစောင့်ကြပါဘူး။ လုပ်စရာရှိတဲ့ကိစ္စမှန်သမျှကို ပစ္စုပ္ပန်ဝီရိယနဲ့အောင်မြင်အောင်ကြိုးစားကြတယ်။ ကံကြမ္မာကို ထိုင်စောင့်နေတဲ့လူတွေကျတော့ ဒုက္ခသားကောင်တွေဖြစ်သွားကြရတယ်။ မိမိရဲ့ကံတရားကိုဖန်တီးနိုင်သူများဟာ ရလဒ်မှန်သမျှကိုဖန်တီးနိုင်ကြတယ်။ အကယ်၍ ဆုံးရှုံးရောက်ကျရင်ဆိုလျှင်လည်း ကံကြမ္မာကိုရိုးမယ်ဖွဲ့ပြီးအပြစ်မတင်ပါ။ မိမိရဲ့ပိုအင်ရွက် ၊ အားနည်းချက်များကြောင့်သာ ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ရတယ်လို့ ယုံကြည်ကြတယ်။ ကိုယ့်ဘဝမှာ ကိုယ်သာလျှင်အရှင်သခင် ၊ ကိုယ့်ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် ဘယ်မြို့ ၊ ဘယ်နိုင်ငံ ၊ ဘယ်ကမ္ဘာက လူကမှဖန်တီးမပေးနိုင်ပါဘူး။ ပြင်ပမှရောက်လာမယ့်အကူအညီအားလုံးကို လက်ခံဖို့ရန်မျှော်လင့်နေတဲ့သူဟာ မကြာမီမှာကံကြမ္မာရဲ့သားကောင်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ လူတွေဟာတစ်စုံတစ်ဦးရဲ့အကူအညီကို အမြဲတမ်းမျှော်လင့်နေတတ်ကြတယ်။ အကူအညီရပြန်တော့လည်း ဘယ်သူကများထပ်လာပြီး အကူအညီပေးအုံးမလဲဆိုပြီး ကယ်တင်ရေးကိုပဲမျှော်နေတတ်ကြတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်အကယ်ခံနေရတဲ့သူဟာ ဘယ်တော့မှကယ်တင်ရေးကမလွတ်တော့ပါဘူး။ ကယ်တင်ရေးကမလွတ်သရွေ့ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့သူဘယ်လိုမှဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။

ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်လျှင် ပြင်ပမှရောက်လာမယ့်အကူအညီများကို မမျှော်လင့်ပါနဲ့။ မယုံကြည်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ကမ္ဘာကိုကိုယ်ကသာမှုဝေပေးနိုင်သူ ၊ ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိသူဖြစ်အောင်ကြိုးစားရမယ်။ ပြဿနာတွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်မှုတွေအတွက်စိန်ခေါ်မှုတွေပဲလို့မြင်ရမယ်။ ကိုယ်ရဲ့ကံဥာဏ်ဝီရိယကို ယုံကြည်သူတွေသာလျှင် အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်း ၊ မန်နေဂျာကောင်းများအဖြစ်ရဲရဲတံ့တံ့တာဝန်ယူနိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာစိန်ခေါ်မှုတွေကိုအပြစ်မတင် ၊ ကမ္ဘာကြီးကိုလည်းအပြစ်မတင် မိမိတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုများအတွက် မှီးအကျိုးဆက်များအတာယူနိုင်အောင် စံထားထိုက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များအဖြစ်ရပ်တည်သွားကြပါတယ်။ တကယ်အောင်မြင်ချင်လျှင် ဘာကိုမှစိုးရိမ်စရာမလို ကံမရှိတဲ့လူအတွက်ဝီရိယ အဓိပ္ပါယ်တင်သွားမယ်ဆိုရင် ကိုယ်လိုရာကိုဖြစ်စေအောင်မြင်ပေါက်ရောက်တော့တာပါပဲ။ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ မှတ်ထားရမယ့်စကားလုံးရှိတယ်။ အဲ့ဒါဘာလဲဆိုတော့" ကံကြမ္မာဟာဂုဏ်သိက္ခာမဟုတ်ဘူး" ကိုယ့်ရဲ့ ဥာဏ် ၊ လုံ့လ ၊ ဝီရိယကသာဂုဏ်သိက္ခာကိုဖြစ်စေမယ်ဆိုတာပါပဲ။ ယနေ့အချိန်ထိ ကမ္ဘာ့တို့ ရှာသားတွေအားလုံး နံနက်မိုးလင်းကနေညနေမိုးချုပ်အထိ လုပ်ရာရုန်းကန်နေခြင်းဟာဘာအတွက်လဲဆိုတာစာဖတ်သူများအားလုံး သိထားပြီးတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ ငွေကြေးအတွက်အမျိုးမျိုးလှုပ်ရှားလုပ်ဆောင်နေကြရပါတယ်။ တချို့သောလူတွေဆိုလျှင် ညဖက်တောင်အိပ်ချိန်ထဲကဖဲ့ပြီးလုပ်ကြသေးတယ်။ ဒါတောင်အလုပ်တွေကပြီးသလားဆိုတော့လည်းမပြီးပြန်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို နေ့မနားညမအားအလုပ်တွေလုပ်လိုက်ကြတာ တစ်ရက်ပြီးတစ်ရက် ၊ တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ်သာ အချိန်တွေများစွာကုန်သွားပေမယ့် အဲဒီအလုပ်ကိုချစ်ခင်စုံမက်လို့ အလုပ်လုပ်ရတာပျော်လို့လုပ်နေကြတာအရမ်းနည်းပါတယ်။ ငွေကြေးရလိုစောအားဖြင့် လောဘကြောင့်သာ လုပ်ဆောင်နေကြတာများပါတယ်။

☆ ခေတ်သစ်စာတိုင်ညွှန့်

လောဘရှိတိုင်းစိတ်သွားတိုင်းကိုယ်မပါနိုင်သလို လောဘရှိတိုင်းစိတ်ဆောင်ပြီးလုပ်ပြန်တော့လည်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့ စည်းစိမ်ဥစ္စာရလိမ့်မယ်လို့မျှော်လင့်လို့မရပြန်ပါဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့စည်းစိမ်ဥစ္စာမဟုတ်တောင် အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်ပြီး ဝင်ငွေများတိုးတက်နေပေမယ့် တစ်နေ့လျှင်နာရီပေါင်းများစွာဟာ အလုပ်ထဲမှာပင်ကုန်ဆုံးသွားစေပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘဝရဲ့အနှစ်သာရဆိုတာကို ကောင်းမွန်စွာမခံစားရတော့ပေ။ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ဘဝရဲ့အနှစ်သာရများဖြစ်တဲ့ စီးပွားရေး ၊ ကျန်းမာရေး ၊ ပျော်ရွှင်မှုများအားလုံးဟာ Balance မျှတမှုမရှိတော့ပါဘူး။ ငွေကြေးကိုသာအခြေခံတည်ပြီး အလုပ်တွေပဲလုပ်နေသောကြောင့် လက်ရှိဘဝဟာချိန်သားမကိုက်တော့ပဲ မိသားစုမိတ်ဆွေများနှင့်ပျော်ရွှင်ချိန်မရှိတော့ဘဲ အထီးကျန်မှုဝေဒနာခံစားရပြီးနောက် ကျန်းမာရေးချို့တဲ့လာမယ်။ မိမိရှာသမျှငွေဟာ ဆေးဖိုးအတွက်ရှာထားသလိုဖြစ်နေပါတော့တယ်။ ဒီတော့ငွေကြေးကဏ္ဍနှင့်ပျော်ရွှင်မှု ကဏ္ဍ(၂)ခုစလုံးရရှိနိုင်မယ့်အလုပ်မျိုးတွေကိုသာ အချိန်များစွာပေးပြီးလုပ်ကြမယ်ဆိုရင်တော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလားလို့မေးစရာရှိလာပါတယ်။ ရှိတာသေချာပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကကြီးထဲမှာ ထိပ်တန်းရောက်အောင်မြင်နေတဲ့ လူအများစုဟာသူတို့လုပ်ကိုင်နေသောအလုပ်များကို ချစ်ခင်နှစ်သက်သူတွေပဲဖြစ်ကြပါတယ်။ မိမိချစ်ခင်နှစ်သက်သောအလုပ်များကို လုပ်ကိုင်ရသောကြောင့်ပင်ပန်းတယ်ဆိုတာမရှိ အချိန်ကုန်လို့ကုန်သွားမှန်းတောင်မသိတဲ့ အမြဲတမ်းပျော်ရွှင်တက်ကြွနေတတ်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့အတွက်ငွေကြေးတစ်ခုတည်းကသာ အလုပ်လုပ်နေခြင်းရဲ့နောက်ကွယ်က တွန်းအားမဟုတ်တဲ့ အလုပ်ကိုမြတ်နိုးတွယ်တာခြင်းကလည်း ထပ်ဆင့်တွန်းအားဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

ဒါကြောင့်သူတို့ဟာ လုပ်သလောက်အကျိုးရှိစွမ်းဆောင်နိုင်သလောက် အောင်မြင်နေကြခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်ချစ်ခင်မြတ်နိုးတဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကိုတော့ လူတိုင်းရဲ့ဘဝအစမှာပင်ပိုင်ဆိုင်ရလေ့မရှိပါဘူး။ အဲ့ဒီကိုယ်နှစ်သက်တဲ့အလုပ်တစ်ခု မတွေ့ခင်ကာလအထိတော့ ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ငွေကြေးတစ်ခုတည်းကိုသာ အခြေခံထားတဲ့အလုပ်တွေကို မကြာခဏလုပ်ကိုင်နေရင်းနဲ့ အချိန်ကုန်မှန်းမသိကုန်သွားကြတာပါ။ တချို့ကျတော့လည်းဘဝရဲ့သက်တမ်းအလယ်လောက်မှာ ကိုယ်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ကိုင်ခွင့်ရကြတယ်။ တချို့သောလူတွေကျပြန်တော့လည်း ကံဆိုးတယ်ပြောရမလား ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ အလုပ်တွေလုပ်ရင်းနဲ့ပဲအလိုမပြည့်ခြင်းနဲ့ဘဲ ဘဝအဆုံးသတ်သွားသူတွေလည်းအများကြီးပါ။ ဒါကြောင့် ကိုယ်မနှစ်သက်တဲ့ အလုပ်တွေလုပ်နေရပေမယ့်စိတ်မပျက်ပါနဲ့ ၊ အလျှော့မပေးပါနဲ့ ၊ ကြိုးစားပြီးသာလုပ်ဆောင်ပါ။ တစ်နေ့မှာတော့ကိုယ်နှစ်သက်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်တစ်ခု သေချာပေါက်ရလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီအောင်မြင်ခြင်းရဲ့ ဦးချက်ကိုသိထားတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တချို့ဟာဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ (အထူးသဖြင့်စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်ရှိဝန်ထမ်းများ) အလုပ်လာလျှောက်ထားသူများထဲမှ အမှန်တကယ်အလုပ်လုပ်ချင်စိတ်ရှိပြီး အလုပ်ကိုနှစ်သက်မြတ်နိုးကြသူများကိုသာရွေးခန့်ထားကြပါတယ်။ အဲသလိုဝန်ထမ်းတွေကသာ သူတို့လုပ်ဆောင်နေသောအလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂုဏ်ယူဝမ်းမြောက်နိုင်ကြမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒါ့အပြင် ထိုသူများကသာသူတို့လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကိုလည်း အလုပ်အပေါ်စိတ်ထက်သန်မှုရှိလာစေရန် ၊ အလုပ်ကိုနှစ်သက်မြတ်နိုးပြီး အလုပ်လုပ်ရတာကိုပျော်ရွှင်စရာတစ်ခုလို့ ခံယူလာတတ်စေရန် ၊ မိမိလုပ်ကိုင်နေသောအလုပ်နှင့်ပတ်သက်ပြီးဂုဏ်ယူတတ်စေရန် ၊ မိမိကုမ္ပဏီမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ရခြင်းကိုပင် ဂုဏ်ယူတတ်စေရန် ဦးဆောင်စည်းရုံးနိုင်သူများ ၊ လှုံ့ဆော်တွန်းအားပေးနိုင်သူများဖြစ်ကြမှာပါ။

အချုပ်အားဖြင့် မိမိတို့တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်နေတဲ့ အလုပ်များရဲ့နောက်ကွယ်မှာငွေကြေးနှင့် အလုပ်အပေါ်နှစ်သက်မြတ်နိုးမှု စတဲ့တွန်းအား(၂)ရပ်ဖြင့်လုပ်ဆောင်မှသာလျှင် အောင်မြင်တဲ့ဘဝတစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရဲ့နောက်ကွယ်တွင် စည်းစိမ်ဥစ္စာ ၊ ငွေကြေး ၊ ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုတွေဟာ သင်မလိုချင်လျှင်တောင်မှ သူ့အလိုလိုလိုက်ပါပြီးသားဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

## ဂုဏ်သိက္ခာနှင့် ဩဇာ

အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ သူတို့ရောင်းချတဲ့ပစ္စည်းအပေါ်မှာယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်ရှိပါတယ်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းပေါ်မှာနှစ်သက်ခြင်း၊ ယုံကြည်ခြင်း၊ ချစ်ခင်မြတ်နိုးခြင်းရှိသည့်အလျောက် Customer ကျေနပ်တဲ့အဆင့်ထိရောက်အောင် ပစ္စည်းရဲ့အားသာချက်အကောင်းဆုံးကို ဦးစားပေးရှင်းပြပြီးရောင်းချနိုင်ပါတယ်။ အရောင်းသမားနဲ့သူ့မှာ မိမိရောင်းချမည့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ကောင်းမွန်စွာနားလည်ရမယ်။ အလုပ်အပေါ်မှာ ချစ်မြတ်နိုးရမယ်။ အလုပ်ခန့်မယ့်ဝန်ထမ်းဆိုလျှင်လည်းဝင်ငွေတစ်ခုတည်း စိတ်ဝင်စားတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ အလုပ်အပေါ်မှာရောနှစ်သက်သဘောကျပြီး မိမိအလုပ်ကိုဝါသနာပါတဲ့လူကိုသာရွေးချယ်ရမယ်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်နိုးလင်းနိုးချုပ် မိမိအလုပ်အပေါ်မှာ(၂၄)နာရီ စဉ်းစားနေပြီး စွဲလမ်းတတ်တဲ့စိတ်မျိုးရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးဖြစ်ပါကပိုကောင်းပါတယ်။ လူတွေရဲ့သဘာဝဟာ သူတို့စိတ်အဝင်စားဆုံးအရာတစ်ခုကိုတွေ့ရှိပြီဆိုတာနဲ့ အလေးအနက်ဂရုစိုက်ပြီးစိတ်ဝင်စားမှု အပြည့်ရှိတတ်ကြပါတယ်။ ဘဝနှင့်အလုပ်တထပ်တည်းကျသွားတဲ့အခါမှာ သူ့ဘဝရဲ့စိတ်အချမ်းသာဆုံးလူတစ်ယောက် ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

အလုပ်အပေါ်မှာစိတ်ဝင်စားမှုရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းကောင်းများရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ဟာ အခြားသောသာမန်ဝန်ထမ်းတွေနဲ့မတူဘဲ ထက်မြက်မှုအရှိဆုံးနှင့်စည်းရုံးလှုံ့ဆော်မှု ၊ အလုပ်ကိုပွဲပြီးတိုးတက်မှုရှိအောင်စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းနှင့် အားပေးမှုအရာမှာလည်း အထက်သန်ဆုံးလူတစ်ယောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ အဲဒီဝန်ထမ်းကောင်းရဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေကို လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးမှ လူသိထင်ရှားချီးကျူးပေးတာမျိုးတွေလုပ်ပေးရပါမယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေဖြင့်ဝန်ထမ်းများအားလုံးဟာ မိမိရဲ့စီးပွားရေးစွာတိုးတက်အောင် စီမံဆောင်ရွက်ပေးနေကြတဲ့ ကျေးဇူးရှင်တွေအဖြစ်မြင်တတ်ရမယ်။ အဲဒီအတွက်ဂုဏ်ယူမှု ၊ တန်ဖိုးထားမှု ၊ ချီးကျူးမှုတွေကိုလိုက်လိုက်လှဲလှဲ ပြောဆိုတတ်ရမယ်။ မိမိရဲ့ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို အသေးအမွှားကိစ္စရပ်လေးများကအစပြီးချီးကျူးလျှက် ကြီးမားသောကိစ္စရပ်များဆိုလျှင် [illegible]ဝင့်အောင် အားပေးချီးမြှောက်တတ်ရမယ်။ လိုအပ်ပါက ထိုက်ထိုက်တန်တန်ဆုလာဘ်များ ချီးမြှင့်ခြင်းမျိုးကိုလည်းပြုလုပ်ပေးရမယ်။ ဒီလိုအလုပ်ရှင်သူဌေးမျိုးကို ဝန်ထမ်းများအားလုံးကမိဘအရာသဘောထားပြီး ချစ်ခင်မြတ်နိုးလေးစားကြတယ်။ မိမိကသူတို့ကို ဂရုစိုက်တန်ဖိုးထားလေ သူတို့ကမိမိရဲ့စီးပွားရေးကိုထိခိုက်ဆုံးရှုံးနစ်နာအောင် မလုပ်လေသာဖြစ်တယ်။ အကယ်၍ မိမိဝန်ထမ်းကောင်းဟာ အလုပ်တာဝန်တွေကိုပိုးစွေပြီးတက်ကြွမှုမရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် ဘာကြောင့်ယခုလိုဖြစ်လာရသလဲဆိုတဲ့အဖြေကို သူ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာတွေ့အောင်ရှာတတ်ရမယ်။ လိုအပ်ပါက [illegible]ဆွေးနွေးမှုပြုရမယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှ အကောင်းဆုံးဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ဦးဖြစ်သလို လူတွေရဲ့စံပြုမှုခံ လည်း[illegible]ပါတယ်။

**Customer** တွေရဲ့ချစ်ခင်နှစ်သက်ချီးကျူးခြင်းကိုခံရသူလည်းဖြစ်တယ်။ လူအများရဲ့လေးစားခြင်း၊ တန်ဖိုးထားခြင်း၊ ချီးကျူးခြင်း၊ အသိအမှတ်ပြုခြင်းခံရတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ယခုလိုမျိုးရုပ်ပျက်ဆင်းပျက်စိတ်ဓါတ်ကျသွားတာမျိုးမဖြစ်သင့်ပါဘူး။ တစုံတရာအခက်အခဲရှိလျှင် လိုအပ်သည်များကိုကူညီဆောင်ရွက်ဖြေရှင်းပေးရမှာက အလုပ်ရှင်ရဲ့တာဝန်တစ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ နောက်မန်နေဂျာအသစ်တစ်ယောက်ခန့်အပ်ပြီး ယခုမန်နေဂျာကဲ့သို့ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာအောင် နှစ်ပေါင်းဘယ်လောက်ကြာမှုအချိန်ပေးစောင့်ရမလဲဆိုတာမသေချာဘူး။ ဒီမန်နေဂျာသစ်တည်မြဲမှုရှိ/မရှိ ဆိုတာလည်းမသေချာ...စသဖြင့် မသေချာမရေရာမှုများစွာနှင့်အတူအချိန်တွေ၊ ငွေကြေးတန်ဖိုးများစွာတွေ၊ စွန့်စားရမှုတွေဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် ဒီကိစ္စမှာလုပ်ငန်းရှင်ရော ဝန်ထမ်းနှစ်ဦးနှစ်ဘက်စလုံးအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်တဲ့အဖြေတစ်ခုကို ဘယ်လိုရှာမလဲ?

၁။ လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ၎င်းဝန်ထမ်းအား အလုပ်ထုတ်လိုက်မယ်ဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းအတွက်တရားမျှတမှုမရှိရာရောက်ပါလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းကအဲသလိုအနားပေးခံရတဲ့အတွက် အရမ်းကြီးပျက်ပြိုပြီးစိတ်ဓါတ်ကျဆင်းသွားမှုရှိပါလိမ့်မယ်။

၂။ တကယ်လို့ဝန်ထမ်းကို အနားမပေးဘဲ ဒီအတိုင်းဆက်ထားမယ်ဆိုလျှင်လည်း သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းပေါ်ငြီးငွေ့စိတ်ပျက်မှုတွေကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ကြုံရမယ်။ ဒီအခါမှာဝန်ထမ်းဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုပါကင်းမဲ့လာပါလိမ့်မယ်။ အဆိုးဆုံးအချက်ကတော့ သူ့ရဲ့စိတ်ဝေဒနာဟာ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းအခြားသော ဝန်ထမ်းများကိုပါကူးစက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးကူးစက်သလို ပျံ့ပြန့်ပွားနှုန်းအရမ်းမြန်ပြီး ပယောဂအရမ်းများပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကူးစက်ခြင်းမပြုမီ တစ်ကောင်တည်းသောပိုးရပ်စ်ကို ကုသဖို့အရမ်းအရေးကြီးတယ်။

၃။ အကောင်းဆုံးနှင့်အဖြစ်သင့်ဆုံးအဖြေကတော့ အဲဒီဝန်ထမ်းကိုလုပ်ငန်းချိန်ပြင်ပမှာ အေးဆေးငြိမ်သက်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ လုပ်ငန်းရှင်နှင့်ဝန်ထမ်းတွေဆုံခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ ရင်းနှီးတဲ့မိတ်ဆွေတွေမျိုးသားချင်းများတွေဆုံတဲ့အနေအထားမျိုးနဲ့ ဆွေးနွေးခြင်းများပြုလုပ်ရပါမယ်။ ဒီအချိန်မှာလုပ်ငန်းရှင်ဘက်မှ မပြောမဖြစ်ပြောရမယ့် စကားတစ်ခွန်းကတော့ " ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့မြောက်မြားစွာသော ဝန်ထမ်းများထဲမှ အကောင်းဆုံးဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်း ၊ ကျွန်တော့်ရဲ့မိသားစုဝင်တစ်ဦးကဲ့သို့ကျွန်တော်နှင့်အတူ မိသားစုဝင်များကပါအသိအမှတ်ပြုထားကြောင်း ၊ အလုပ်စဝင်ချိန်နှင့်မတူတော့သော အရည်အသွေးကောင်းများလည်းပိုင်ဆိုင်နေပြီဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ အောင်မြင်မှုတွေလည်းဆိုက်သင့်သလောက် ရရှိနေတဲ့ဝန်ထမ်းဟာအခုနောက်ပိုင်း ကျွန်တော်သတိထားကြည့်မိသလောက် လုပ်ငန်းခွင်မှာစိတ်ပါဝင်စားမှုနည်းပါးလာပြီး ၊ လုပ်ငန်းတိမ်းစောင်းမှု[illegible]ည်း တွေ့နေရကြောင်း အဲဒီအတွက်ကျွန်တော်များစွာ စိတ်မကောင်းဖြစ်ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တန်ဖိုးထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ယခုလိုစိတ်မပျော်ရွှင်မှုဖြစ်နေတာကို ကျွန်တော်လျစ်လျူရှုမထားနိုင်သလိုဖြေရှင်းပေးရန်လည်း တာဝန်ရှိလို့ ယခုလိုခေါ်ယူမှုတွေ ဆုံကြောင်း အခက်အခဲရှိလျှင်လည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းမထိန်မဝှက်ပြောနိုင်ပါကြောင်း အကောင်းဆုံးအဖြေရသည်အထိ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးမယ့်အကြောင်းကို အားပေးတဲ့အနေဖြင့်ရင်းနှီးခင်မင်စွာ ပြောဆိုသင့်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုအလုပ်ဖြုတ်ဖို့မဟုတ်ပါဘူး။ မိမိငွေနဲ့ကိုဝင်ရောက်လာတဲ့လူတိုင်းဟာသူတို့ရဲ့ယုံကြည်မှု၊ ခံယူချက်တစ်ခုစီနဲ့ဝင်လာခဲ့ကြတာပဲဖြစ်တယ်။ အလုပ်စဝင်ကတည်းက သူတို့မကျွမ်းကျင်သည့်တိုင်အောင် နိုင်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ဝင်လာကြတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်အရည်အသွေးမြှင့်တင်ပေးခဲ့တာလဲကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ရဲ့အလုပ်ဌာနမှာ သူတို့ခိုင်နောက်ဆုံးအချိန်ထိ တိမ်းစောင်းမသွားအောင်ပဲ့ကိုင်ပေးခြင်းဖြင့် ကိုယ့်ရဲ့ကျေးဇူးတရားတွေသူတို့မြင်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ကသူတို့အပေါ်မှာကောင်းခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အမြင်မျိုးသက်ရောက်သွားတာနဲ့ ယခင်တုန်းကလိုပဲ အလုပ်တွေကို အားသွန်ခွန်စိုက်စိတ်ပါလက်ပါ တက်တက်ကြွကြွကောင်းမွန်သောအရည်အသွေးမျိုးဖြင့် ပြန်လည်လုပ်ကိုင်ပေးပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ အလုပ်ရှင်သူဌေးတစ်ယောက်မှ မိမိဝန်ထမ်းများကို ကောင်းမွန်သောရလဒ်သိက္ခာဖြင့် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နိုင်စေရန် စီမံနိုးတီးပေးလိုက်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ရလဒ်အနေဖြင့် မိမိတို့လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှကို အသက်ထက်ဆုံး မပျက်မစီးကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးကြမယ့် သစ္စာရှိ လူယုံတော်တွေအဖြစ် အဲဒီဝန်ထမ်းများဟာ မိမိတို့အလုပ်ဌာနမှာ အသက်ထက်ဆုံးနေထိုင်သွားကြပါလိမ့်မယ်။ လူ့ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဟာ ဝေဖန်ကဲ့ရဲ့အပြစ်တင်မှုတွေနဲ့ခြံရံထားတယ်။ ဝေဖန်မှုဆိုတာ အဆိပ်ကဲ့သို့အန္တရာယ်ရှိပါတယ်။

လူတိုင်းဟာ တစ်ခါတရံမှာဝေဖန်မှုတွေနဲ့ မလွဲမရှောင်သာတွေ့ဆုံကြရမည်မှာမလွဲတာပဲဖြစ်တယ်။ ဝေဖန်မှုမှန်သမျှကို အားလုံးကရှုံ့မုန်းကြပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဟာ ခါးသီးမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ မိသားစုအသိုင်းအဝိုင်း၊ သူငယ်ချင်းအသိုင်းအဝိုင်း၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေးအသိုင်းအဝိုင်းများမှာ ဝေဖန်မှုကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုတွေများစွာဖြစ်ကြရပါတယ်။ အပြစ်တင်ဝေဖန်ခြင်းဟာ ကောင်းမွန်တဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးတွေ၊ စီးပွားရေးတွေကို များစွာထိခိုက်စေပါတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးပြိုကွဲခြင်းများရဲ့ ၅၀%ဟာ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝေဖန်ကဲ့ရဲ့ခြင်းဟာ ဆိုးကျိုးဖြစ်ပေါ်စေတဲ့လှုံ့ဆော်မှုသက်သက်သာဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကဝေဖန်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အဝေဖန်ခံရသူရဲ့ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ဦးစွာခံရတော့တာပါပဲ။ လူတစ်ယောက်ရဲ့အမြင်၊ အယူအဆ၊ မာနတွေကိုထိခိုက်အောင်လုပ်သလိုပဲဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍မိမိအလုပ်ဌာနအတွင်းရှိမန်နေဂျာများ အမှားတစ်ခုခုကျူးလွန်မိတဲ့အခါ ဝေဖန်ပြစ်တင်ပြောဆိုမည့်အစား မိမိဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်တဲ့အမှားကို ဘယ်လိုအကြောင်းကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်မိသလဲဆိုတဲ့အရင်းအမြစ်ကိုရှာဖွေနိုင်ရမယ်။ ဒီလိုသာလျှင် သူ့အမှားကို သူကိုယ်တိုင်မြင်ပြီးဝန်ခံတတ်လာမှာဖြစ်တယ်။ အလုပ်နောက်ကျလေ့ရှိသည့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို "မင်းခဏခဏ အလုပ်နောက်ကျတာပဲလို့ အပြစ်တင်ပြောဆိုမယ့်အစား အလုပ်နောက်ကျတာကောင်းသလား? အိပ်ယာထနောက်ကျတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အိပ်ယာထနောက်ကျတာကောင်းသလား? စသဖြင့် အဖြေပါတစ်ခါတည်းထွက်လာစေမယ့်မေးခွန်းများကိုမေးရပါမယ်။ မိမိရဲ့စကားလုံးတစ်လုံးဟာ ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ကို အဆိုးဘက်ကိုတွန်းချတာဖြစ်သလို အကောင်းဘက်ကိုတွန်းပို့တာလည်းဖြစ်ပါတယ်။ "စကားပြောမတတ်လျှင်ဆဲသလို" ဆိုသကဲ့သို့ ပြစ်တင်ဝေဖန်မှုဟာ ယုံကြည်မှုကို လျော့နည်းစေတယ်။ ✱

ချီးကျူးပြောဆိုမှုကတော့ အကျိုးရလဒ်ဖြစ်ထွန်းစေတယ်။ လူတစ်ယောက်ကတစ်ယောက်ကို ဝေဖန်ပြစ်တင် ပြောဆိုလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အလားတူကဲ့ရဲ့ ရှုံ့ချခြင်းမျိုးကိုလည်း တန်ပြန်ပြုလုပ်ခြင်းခံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြစ်တင်ဝေဖန်မှုကြောင့် တစ်ဦးဦးကိုမျှ အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့နေထိုင်တဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းကြီးအတွင်းမှာတစ်ဦးတစ်ယောက်အား ချီးကျူးပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းနှင့် ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းများဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့အရာ(၂)ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါစကား(၂)ခွန်းကို သူ့နေရာနှင့်သူ မှန်ကန်ကောင်းမွန်စွာအသုံးပြုနိုင်ပါက ဝန်ထမ်းများကို ကောင်းစွာထိန်းချုပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဆိုလျှင် သင်ဟာ " ဝေဖန်ရမည်လား ၊ ချီးကျူးရမည်လား " ဆိုတာကို ကောင်းစွာသဘောပေါက်မှာပါ။ မန်နေဂျာတစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိလက်အောက်ငယ်သားများကို အလုပ်တာဝန်ပေးရာ၌ အလုပ်ပြီးမြောက်စေဖို့လှုံ့ဆော်မှုများ နှိုးဆော်တွန်းအားပေးခြင်းများပြုလုပ်ရာတွင် သူတို့စိတ်ဓါတ်တက်ကြွလာစေရန် " ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းလက်နက် "ကို သုံးရမည်လား (သို့) " ချီးကျူးအားပေးခြင်းလက်နက် " ကိုသုံးရမည်လားဆိုတာကို ကောင်းစွာနားလည်မှသာ အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းတစ်ဦးရဲ့လက်အောက်တွင် မည်မျှပင်ကြီးမားတဲ့အလုပ်တာဝန်တွေရှိနေပါစေ လုပ်ချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ၊ တက်ကြွစိတ်များဖြစ်လာအောင် သူတို့မန်နေဂျာရဲ့လှုံ့ဆော်ပေးမှုကြောင့် နောက်လိုက်အဖွဲ့ဝင်များဟာ စိတ်အားထက်သန်ပြင်းပြစိတ်များဖြင့် မိမိတို့ရဲ့ဆိုင်ရာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများကိုစွမ်းစွမ်းတမံလုပ်ဆောင်လာကြပါလိမ့်မယ်။ လူတွေအလိုချင်ဆုံးလျှက်ဟာ " ငါ့ကိုဘယ်သူကများချီးကျူးပြီး အားပေးစကားပြောမလဲ " ဆိုတာကိုပါပဲ။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးကလေးဘဝကတည်းက မိဘဆရာသမားတွေရဲ့ ချီးကျူးအားပေးမှုကိုရရှိခဲ့ကြပြီးကိုယ်လိုရာဘဝပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်သွားတဲ့သူတွေချည်းပါပဲ။ ချီးကျူးစကားတွေအားလုံးဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အောင်မြင်မှုကို " မင်းမှန်တယ်ဆက်လုပ်ပါ "လို့ တွန်းအားပေးသလိုခံစားရစေပါတယ်။ အရွယ်ရောက်ပြီဆိုတဲ့အချိန် လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရောက်ပြီဆိုတဲ့အခါကျပြန်တော့လည်း ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းရှင်က ဆက်လက်ချီးကျူးရတဲ့မှုကို မျှော်လင့်ရင်း အလုပ်တွေကို ဆက်ကာဆက်ကာမပေါနိုင်မပန်းနိုင် လုပ်ကြရတယ်။ ချီးကျူးမှုတွေက မှန်ကန်တဲ့လမ်းပေါ်ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးခဲ့တယ်။ ဒီမှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်းပေါ်မှာပဲ ဆက်လက်နေပြီး အလုပ်တွေကိုကောင်းစွာလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်စေခဲ့ပါတယ်။ လောကမှာဝေဖန်ပြစ်တင်မှုထက် ဆိုးဝါးတဲ့ခံစားမှုကိုပေးစေတဲ့အရာမရှိပါဘူး။ လူတိုင်းဟာငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကိုမုန်းတီးရွံရှာခဲ့ကြပါတယ်။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကို နှစ်သက်ပါတယ်လို့ဆိုသူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်ုပ်တို့ကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆများကို ဖျက်ဆီးစေတတ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုများတဲ့သူဟာ အဆိုးမြင်စိတ်များတဲ့အတွက်ကြောင့် သူဟာ အဆိပ်သင့်နေတဲ့လူနဲ့တူပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးနဲ့ ဘယ်သူမှအပေါင်းအသင်းမလုပ်လိုကြပါဘူး။ အောင်မြင်တဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ မိမိဝန်ထမ်းတိုင်းရဲ့နာမည်တွေအားလုံးကိုမှတ်မိပြီး သူ့ရဲ့အမည်ကိုဖော်ထုတ်ချီးကျူးတတ်ခြင်းပါပဲ။ ထိုအသံထက်ချိုမြိန်တဲ့အသံမရှိတော့ပါဘူး။ ဝန်ထမ်းများကို တစ်ဦးချင်းလိုက်သော်လည်းကောင်း ၊ အဖွဲ့အစည်းလိုက်သော်လည်းကောင်း ချီးကျူးအားပေးတတ်မှ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။

အလုပ်သမားများရဲ့အဓိကမျှော်လင့်ချက်ဟာ မိမိအလုပ်ရှင်သူဌေးရဲ့ အသိအမှတ်ပြုချီးကျူးခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ သူဌေးရဲ့ချီးကျူးတဲ့စကားလုံးတစ်လုံးဟာ သူတို့ရဲ့နှလုံးသားကိုစွဲလမ်းမှုဖြစ်စေပါတယ်။ သူဌေးတစ်ယောက် အနေနဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဝေဖန်ပြစ်တင်စရာကြုံခဲ့လျှင်တောင်မှ တိုက်ရိုက်ဘယ်တော့မှဝေဖန်ခြင်းမပြုရပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အမှားပေါ်မှာ မသိမသာအကြံဉာဏ်ပြန်တောင်းသလိုမျိုးနဲ့ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက်၊ သူတို့ပေးတဲ့အကြံဉာဏ်ပေါ်သူတို့ဘာသာသူ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နိုင်စေရန်လမ်းကြောင်းပေးရမယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ရပ်အမှန်ကိုတိုက်ရိုက် ဘယ်တော့မှ ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။ မိမိရဲ့အယူအဆနဲ့ သူတို့ရဲ့အယူအဆ ချိန်ညှိစဉ်းစားနိုင်စေရန် လိမ္မာပါးနပ်စွာစေခိုင်းတတ်ရမယ်။ ယခုလိုလုပ်ခြင်းဟာ မိမိဂုဏ်သိက္ခာကိုလည်းမထိခိုက်၊ သူတို့ဂုဏ်သိက္ခာကိုလည်း ထိခိုက်စေခြင်းမရှိစေရန် အကောင်းဆုံးလမ်းကြောင်းပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတရံ ဝေဖန်မှုများဟာ မလွဲသာမရှောင်သာအဖြစ်မျိုးနှင့်လည်းကြုံတွေ့ရတတ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ "ဒေးကားနယ်ဂျီ"က "ဝေဖန်ခံရတော့မည့်ပုဂ္ဂိုလ်ကို ဦးစွာချီးကျူးမှုကိုခံစားစေပြီးမှ ဝေဖန်မှုနှင့်ပတ်သက်တဲ့စကားကိုပြောဆိုရမှာဖြစ်တယ်"လို့ အကြံပြုထားပါတယ်။ အဲဒီလိုချီးကျူးမှုဟာ ယုံကြည်မှုကိုဖြစ်စေပြီး အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ဝေဖန်မှုဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် နားဝင်ချိုသာမှုဖြစ်စေပါတယ်။ ချီးကျူးတတ်လေ့ရှိတဲ့လုပ်ငန်းရှင်အတွက် ချီးကျူးဝေဖန်စရာကောင်းတဲ့ မန်နေဂျာကောင်းများ၊ ဝန်ထမ်းကောင်းများစွာ ပေါ်ထွက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါဝန်ထမ်းများသည် မိမိတို့ထံရောက်ရှိလာသော စားသုံးသူ **Customer** များရင်တွင်းရှိလှုပ်ရှားဆိုင်ရာ အသိစိတ်များ၊ ဝေဒနာများ၊ ခံစားမှုများကို ဦးစွာချီးကျူးမှုပြုပြီးမှ ရောင်းဝယ်ခြင်းလုပ်ငန်းကိုစတင်ပါတယ်။ ခုလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းအတွက် သစ္စာရှိရေရှည်ဖောက်သည်များစွာ ရရှိနိုင်ဆိုင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဝန်ထမ်းများဟာ မိမိတို့ထံ စိတ်ဝင်စားရှိရောက်ရှိလာသော **Customer** များအား အထင်သေးစိတ်ဖြင့် ဝေဖန်မှုပြုခြင်း၊ စိတ်မဝင်စားဟန်ပြခြင်းများမပြုလုပ်ပဲ လှုမှုရေးစိတ်ဓါတ်အပြည့်ဖြင့် ချီးကျူးမှုကိုအခြေခံပြီး ကောင်းမွန်တဲ့ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်ပေးနိုင်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတိုင်းကိုချီးကျူးစကားပြောပေးပါ။ ထပ်ခါထပ်ခါချီးကျူးပေးပါ။

## မန်နေဂျာနှင့်နောက်လိုက်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းရရှိလိုက်တဲ့အမြတ်အစွန်းငွေဟာ သူတို့အသက်ရှင်သန်ရေးအတွက် အသက်သွေးကြောသဖွယ်ဖြစ်ပါတယ်။ အမြတ်အစွန်းမရှိတဲ့စီးပွားရေးဟာ အသက်သွေးကြောမရှိတဲ့ စီးပွားရေးနဲ့တူပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ အမြတ်အစွန်းရရှိဖို့အတွက်တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းကတော့ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်ကိုအနိမ့်ဆုံးလျှော့ချဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီ့ဒီလိုမှမဟုတ်ဘူးဆိုလျှင် တခြားသောအလားတူပစ္စည်းများနှင့် ဈေးကွက်မှာယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်နှင့်ရောင်းဈေးကြား ကွာဟချက်ဟာ မိမိရဲ့အမြတ်ငွေပဲဖြစ်တယ်။ တခြားဘယ်နေရာကမှမရနိုင်ပါဘူး။ မိမိပစ္စည်းတွေကို အဖိုးချိုပြီးတော့လည်း ဈေးကွက်မှာထိုးထောက်ရန်လည်းမလို မတန်တဆဈေးတွေမြှင့်ပြီး အမြတ်အများကြီးတင်ရောင်းဖို့လည်းမလိုတော့ အမြတ်တစုံတရာရရှိအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခြင်းမရှိဘူးဆိုရင် မိမိစီးပွားရေးဟာ ကြာရှည်ရပ်တည်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ **ရောင်းအားအများဆုံးမြှင့်တင်နိုင်ရေးနှင့် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်အနည်းဆုံးဖြစ်အောင် လျှော့ချနိုင်ရေး** တို့ဟာ စီးပွားရေးမန်နေဂျာတိုင်းထားရှိရမယ့် ရည်မှန်းချက်နှစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ရောင်းအားမြှင့်တင်တယ်ဟုဆိုရာမှာ မန်နေဂျာဟာ သူ့ရဲ့ထုတ်ကုန်များရဲ့ အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်း၊ အမြင့်ဆုံးဈေးနှုန်းဖြင့် သတ်မှတ်ရောင်းချနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကိုတော့ ကုန်ကြမ်းစတင်ဝယ်ယူတဲ့နေရာမှ နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်အထိဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်များကိုအနည်းဆုံးဖြစ်အောင်ထိ စိစစ်လျှော့ချနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များလျှော့ချနိုင်လေ ကိုယ့်အတွက်,တွက်ချေကိုက်လေပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မိမိထုတ်ကုန်အတွက် အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းဖြစ်အောင် လျှော့ချသတ်မှတ်နိုင်ရေးဟာ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်လျှော့ချနိုင်မှုအပေါ်တွင် အဓိကမူတည်နေတဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ အဲဒီလိုရောင်းချမှုဈေးနှုန်း လျှော့ချနိုင်ခြင်းဟာ မိမိထုတ်ကုန်ကို တခြားအလားတူထုတ်ကုန်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါအားသာချက်(၁)ရပ်ကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါဟာ ဝယ်ယူသူ Customer တွေရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုပိုမိုရရှိလာစေပြီး ထုတ်ကုန်ပမာဏအရေအတွက်အများအပြားကိုလည်းလွယ်ကူစွာရောင်းချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆက်တွဲရလဒ်အနေဖြင့် ဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဝယ်ယူစားသုံးသူများရဲ့ငွေကြေးများသင့်လက်ထဲကို စီးဝင်လာမှာဖြစ်ပြီး မကြာခင်မှာသင်ချမ်းသာလာမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မန်နေဂျာများရွေးချယ်ခန့်အပ်တဲ့အခါ မိမိခန့်အပ် ယုံမန်နေဂျာဟာ မိမိထုတ်ကုန်ရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ပေါ် အမြဲသတိထားရှိတတ်ခြင်း၊ အဓိကနှင့်သာမညကွဲပြားသိနိုင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတွင်းရှိမလိုအပ်ပဲ လေလွင့်ဆုံးရှုံးစေတဲ့စရိတ်များကို သိမြင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း စသည့်အရည်အချင်းမျိုးနှင့်ပြည့်စုံသူကိုသာ ရွေးချယ်လေ့ရှိပါတယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်မှာ အထက်ပါအရည်အချင်းများ ရှိ/မရှိဆိုတဲ့ အလားအလာကို သိမြင်နိုင်တဲ့အချက်ကတော့ အဲဒီလူဟာကြီးမားတဲ့ကိစ္စရပ်တွေမှာသာမကပဲ သေးငယ်တဲ့ကိစ္စရပ်များကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတဲ့အခါမှာ အကောင်းဆုံးစည်းကမ်းရှိသူ၊ စနစ်ကျသူ ဟုတ်/မဟုတ်ကိုကြည့်ရမယ်။ နောက်တစ်ချက်အနေနဲ့ ထိုသူရဲ့ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးများသုံးစွဲမှုနှင့်ထိန်းသိမ်းမှုအပိုင်းကိုလည်းကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ဝင်ငွေနှင့်သုံးစွဲငွေကြားခြားနားမှုကြီးလေ ငွေခြားနားမှုပမာဏကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွင် ထည့်ခြင်းအားဖြင့် ဝင်ငွေစီးဆင်းမှုများ ပိုမိုမြန်ဆန်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

မိမိရှာဖွေနိုင်တာထက်ပိုပြီ လျော့နည်းစွာသုံးစွဲနိုင်ခြင်းဟာလည်း အရည်အချင်းတစ်ရပ်ပင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရှာဖွေရရှိနိုင်တဲ့ငွေကြေးထက် သုံးစွဲတဲ့ငွေကြေးကိုလျော့ချပြီး ပိုလျှံလာတဲ့ငွေများကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ခြင်းဟာ ရွှေဥတစ်လုံးဥပေးတဲ့ ငန်းတစ်ကောင်ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းနဲ့ မခြားတော့ပါတယ်။ ဒါဟာသင့်ကိုစီးပွားရေးနှင့် ပုဂ္ဂလိကကြွယ်ဝချမ်းသာမှုအတွက် အမြင့်ဆုံးနှင့်အလွယ်ကူဆုံးနည်းလမ်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ မန်နေဂျာဟာ သူ့လုပ်ငန်း ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို စရိတ်အနည်းဆုံးနဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်းဟာ ပထမအဆင့်အောင်မြင်ခြင်းပါ။ ဒုတိယအဆင့်ကတော့ သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ထုတ်ကုန်တွေ မြန်မြန်ဆန်ဆန်နဲ့များများရောင်းနိုင်ဖို့ သူ့ရဲ့အရောင်းဝန်ထမ်းတွေကိုတွန်းအားပေးရမှာပဲ လို့မှတ်ယူနိုင်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ သူ့ရဲ့တွန်းအားပေးမှုသည် အရောင်းအဖွဲ့အတွက် ခွန်အားတစ်ရပ်ဖြစ်စေမှသာလျှင် အရောင်းအဖွဲ့ဟာ ထုတ်ကုန်တွေရောင်းချရာမှာ လုပ်ငန်းမှချမှတ်ထားတဲ့ရောင်းအား Target ထက်ကျော်လွန် အောင်ရောင်းချနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင်တော့ မန်နေဂျာရဲ့ထုတ်ကုန်တွေဟာ ဂိုဒေါင်ထဲမှာသူ့အတိုင်းပဲ ရှိနေဦးမှာပါ။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အလုပ်အပေါ်မျှော်လင့်ချက်တွေကို သိမြင် ထားနိုင်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်က ငွေကြေးလား (သို့) လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံလား (သို့) အလုပ်တည်မြဲခြင်းလား စတဲ့ဖြစ်နိုင်ချေအားလုံးပါ။ မန်နေဂျာဟာ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေကို သိမြင်ထားခြင်းဖြင့် ကိုယ်ဖြစ်စေချင်သလို သူတို့ကိုကြိုးဆွဲနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပြီး မန်နေဂျာဟာ သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေပြည့် ဝအောင် လည်း အထက်လူကြီးထံ တင်ပြတောင်းဆိုပေးရပါမယ်။ ဒါမှလည်း မန်နေဂျာဟာ လက်အောက်ငယ်သား တွေအတွက် ယုံကြည်အားကိုးထိုက်သူဖြစ်လာမှာပါ။

မန်နေဂျာဟာ မိမိလက်အောက်ငယ်သားများကို မိမိဖြစ်စေချင်တဲ့အတိုင်း လုပ်ဆောင်စေချင်တဲ့အတိုင်း ညွှန်ကြားတဲ့အခါမှာဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းတာဝန်ပေးအပ်ရာမှာဖြစ်စေ၊ အမိန့်ပေးပြီးလုပ်ဆောင်စေခြင်းဟာ ရလဒ်ဆိုးကျိုး များကိုသာဖြစ်ပေါ်စေလိမ့်မယ်။ အမိန့်ပေးခိုင်းစေမယ့်အစား အကြောင်းအရာတစ်ခုကြောင့် (ဒီလိုလုပ်ရင် ဒီလိုဖြစ်) ဖြစ်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးတရားကိုမြင်သာအောင်ဆက်စပ်ပြခြင်းဖြင့် သူတို့အပေါ်ထားရှိတဲ့ မျှော်လင့်ချက်ရရှိ အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက မန်နေဂျာတစ်ဦးဟာ သူ့လက်အောက်ငယ်သားတွေကို သူမလုပ်စေ လိုတဲ့အရာများအား "မလုပ်နဲ့"ဟု တားမြစ်မည့်အစား "လုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့် နောက်ဆက်တွဲရရှိလာမယ့် ဆိုးကျိုးတရားများ"ကို အသိပေးအကြံပြုခြင်းဖြင့် ငယ်သားများဟာ အဲဒီအလုပ်ကိုမလုပ်ဖြစ်ဖို့ ၉၀% သေချာ ပါတယ်။ အလားတူပဲ မိမိဆောင်ရွက်စေလိုတဲ့အရာများကို လုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့်အမြတ်ဘောဆောင်တဲ့ "အကျိုးဆက်များ" ခံစားရမည်ဖြစ်ကြောင်းကိုလည်းနှိုးဆော်ပေးပါ။ ဒါဟာ အလွန်ရိုးစင်းပြီးထိရောက်တဲ့ဗျူဟာ တစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဗျူဟာကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာသာမက မိသားစုများ၊ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမျိုးတွင်မဆို အသုံးချမယ်ဆိုလျှင် ရလဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ချဉ်းကပ်ပုံပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းရဲ့ ကောင်းကျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။

*

## အခေါင်းမြင်မှမျက်ရည်မကျနဲ့

အမှားဆိုတာလူတိုင်းကြုံတွေ့ကြရပါတယ်။ ခြောက်ပစ်ကင်းသဲလဲစင်၊ ပြီးပြည့်စုံတဲ့လူဆိုတာကတော့မရှိပါဘူး။ အမှားတစ်ခုကြောင့် ဘဝတစ်ခုလုံးတိမ်းစောင်းသွားတာမျိုးရှိသလို ဒီအမှားကြောင့်ပဲ ဘဝတစ်ခုလုံး တိုးတက်ပြောင်းလဲအောင်မြင်သွားတာတွေလည်းရှိပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ လုပ်သင့်တာကျတော့မလုပ်သင့်ဘူးလို့ထင်တယ်။ မလုပ်သင့်တာကျတော့ လုပ်သင့်တယ်လို့ထင်နေတယ်။ ဒီအသိဟာတလွဲအသိ တလွဲအမြင်ဖြစ်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အမှားလုပ်မိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမှားကိုကြောက်စရာမလို အမှားဖြစ်မှန်းမသိအမှန်ထင်ပြီးလုပ်နေတာမျိုး မှားမှန်းသိလျက်ဆက်ပြီးမှားနေတာမျိုးကသာ တကယ့်ကြောက်စရာအမှားကြီးပါ။ လူတိုင်းဟာ မမှားဘူးတဲ့သူတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။ ခဲတံမှာခဲဖျက်တပ်ထားတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းအမှားမကင်းတတ်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ လူတိုင်းအမှားမကင်းတဲ့အတွက်ကြောင့် ခဲတံမှာခဲဖျက်တပ်ထားရခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ မှားတဲ့အမှားပေါ်မှာ သင်ခန်းစာယူတတ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ်ဟာတကယ့်နေရာမှန်ကိုရောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အမှားကအမှန်ကိုရောက်အောင်ပို့ပေးတဲ့ အလင်းတန်းတစ်ခုပါ။ အမှားပေါ်မှာ ကြာကြာတက်တွယ်ခြင်းမရှိ၊ အမှားကိုသိတဲ့အချိန်မှာ အမှန်ကိုလှမ်းပြီးပြောင်းလဲနိုင်ရမယ်။ အမှားအတွက်ကြောင့် အကျိုးမရှိစွမ်းအင်တွေကုန်ဆုံးခဲ့ရတယ်။ အမှားဆိုတာ အတိတ်ကသင်ခန်းစာအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပါ။ ဒီသင်ခန်းစာတွေကိုအတွေ့အကြုံယူတတ်မှနောင်မမှားဘဲဖြစ်တယ်။

တစ်ချိန်ကအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အမှားပြင်ဆင်ဖို့အချိန်ရှိပါလျက်နဲ့ အယူကြီးမှုကို မဖွင့်လွှတ်နိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘုံလွှားမှနေခုံကြားကိုရောက်သွားခဲ့ရပါတယ်။ ဟိုတစ်ချိန်တုန်းက နံနံစေးခဲ့ကြတဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းသူငယ်ချင်းတွေဟာ သူ့ကိုဆေးဆေးကြောကြောက်တောင်မလုပ်ကြတော့ပါဘူး။ ပျော့ခွေသွားပြီဆိုတာနဲ့ဘာမှအကူအညီတောင်းမလဲ။ အကူအညီမပေးလိုတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျောကွင်းရှောင်ရှားသွားတတ်ကြတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စွန့်စားမှုအပေါ်ကွဲချော်မှုများကြောင့် တစ်သက်လုံး နာလန်မထူနိုင်အောင် ကျရှုံးသွားသူတွေလည်း အုံနဲ့ဒေးရှိပါတယ်။ စာရေးသူတို့ ရန်ကုန်မြို့ကန်တော်ကြီးဘေးမှာ တိုက်ညီနောင်နှစ်ခါတဲ့တိုက်ကြီးနှစ်လုံး ၊ နောက်တာမွေပလာဇာ ဒီအဆောက်အဦးတွေကိုဆောက်လုပ်ပြီး စီးပွားရေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့သူတွေဟာ မြေအနေအထားအမျိုးအစားမာကြောမှုကို သေချာမစစ်ဆေးခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် တိုက်များဆောက်ပြီးတဲ့အခါကျမှ လူနေလို့မရကြောင်းသိရှိခဲ့ကြရတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မြေပျော့တဲ့အတွက်ကြောင့် နိမ့်ကျဆင်းနေတယ်။ တာမွေပလာဇာကျတော့ မြေကြီးထဲကိုကျွံဝင်နေတယ်။ ဒီအဆောက်အဦးတွေကိုဆောက်ခဲ့ကြတဲ့လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးတွေဟာ ဒီအဆောက်အဦးဆောက်နိုင်ဖို့လောက်ပဲ ငွေရှိမယ်ဆိုရင်သူတို့ရဲ့ဘဝကိုမြင်ကြည့်ပါ။ အဖြစ်ကြီးလေ အပျက်ကြီးလေဆိုတဲ့အတိုင်း အချိန်နဲ့ငွေတွေမှားမှားယွင်းယွင်းဆုံးရှုံးခဲ့ရပြီမဟုတ်လား?

(မှတ်ချက်။ ကန်တော်ကြီးစောင်းမှာရှိတဲ့ ၄င်းတိုက်ညီနောင်နှစ်လုံးကို နိုင်ငံခြားမှအင်ဂျင်နီယာ အတတ်ပညာရှင်များနှင့် ခေတ်မီနည်းပညာ၊ စက်ကိရိယာများဖြင့် ပြန်လည်ပြုပြင်ခြင်းမှုလုပ်ခဲ့ရာ အံ့ဩဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် ခေတ်မီအဆောက်အဦးသဖွယ်မြင်တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါဟာအလွန်ကောင်းခဲ့ပြီး မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ အကျိုးရလဒ်ပဲဖြစ်တယ်။

တချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်ရှိပေမယ့် ကျွမ်းကျင်မှုမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့ကြုံခဲ့ရသလို လုပ်ငန်းမှာကျွမ်းကျင်သော်လည်း စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်လျော့နည်းမယ်ဆိုလျှင်လည်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုမျိုးမရနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများဟာ ယုန်နှင့်လိပ်ပုံပြင်နဲ့တူပါတယ်။ အပြေးမြန်တဲ့ယုန်ကြီးမှာ အကြွေးများစွာယူပြီးတစ်ထယ် ဝန်းခံခြင်းခံရပြီးနေနေနှင့် မှန်မှန်သွားနေတဲ့ လိပ်ကလေးမှာတော့ သက်တောင့်သက်သာဖြင့် စိတ်ချလုံခြုံတဲ့ဘဝကိုဖြတ်သန်းသွားနိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးပျက်ကပ် ဆိုက်ရောက်နေတဲ့အချိန်တွင် အပြေးမြန်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ယုန်ကြီးမှာ မီးတောက်မီးလျှံများမှလောင်တဲ့ အကြွေးများကြားတွင်ပျက်စီးသွားကြရပြီး အကြွေးမရှိတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လိပ်ကလေးမှာတော့ သူ့ခရီးကိုသူ ကောင်းစွာဆက်လက်ချီတက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အမှားတစ်ခုကိုဖြစ်မလာခင် လုပ်ရပ်တစ်ခုရဲ့ရလဒ်ကောင်းနှင့်ဆိုးကျိုး များကိုဦးစွာတွက်ချက်ကြည့်ရမယ်။ အလားအလာရှိတဲ့ဝင်ငွေများ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေရန်နှင့် အန္တရာယ်များဖြင့် မကြုံတွေ့နိုင်ရန် ကောင်းစွာကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားရမယ်။ မိမိရဲ့စွမ်းရည်တိုးတက်မြင့်မားလာတဲ့အချိန်မှာ ဝင်ငွေနှင့်စီးပွားဥစ္စာများ တိုးတက်လာမှာကိုဘယ်အရာကမှတားဆီးနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လွတ်လပ်တဲ့ဝင်ငွေအမြတ်အစွန်း တွေလည်းတိုးပွားလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

အမှားများကိုကောင်းစွာထိန်းသိမ်းပြီး နည်းနိုင်သမျှနည်းအောင်ကြိုးစားခြင်းဖြင့် အကန့်အသတ် မရှိတိုးတက်မှုများ၊ ငွေကြေးနှင့်အောင်မြင်မှုများရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်စားရတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် အလျှင်စလိုဆုံးဖြတ်ချက်ချမှုများကိုရှောင်ကြဉ်ရပါမယ်။ တကယ်လို့မင်းဟာ ငယ်ရွယ်သေးတဲ့အတွက်ကြောင့် အတွေ့ အကြုံကောင်းစွာမရရှိသေးဘူးဆိုလျှင်တော့ အောင်မြင်မှုရဖို့စောင့်ရပါလိမ့်အုံးမယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာ ငွေကြေးများများစားစားလည်းရနိုင်လိမ့်အုံးမယ်မထင်ပါ။ ဒါပေမယ့် မင်းမှာအတွေ့အကြုံများပိုမိုရရှိလာပြီး ပညာဉာဏ်အမြော်အမြင်ပိုကြီးမားလာပြီဆိုရင် မင်းအတွက်ပိုပြီးအလားအလာကောင်းတဲ့ ဝင်ငွေများစွာရရှိလာမှာ အသေအချာပဲဖြစ်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကျင်လည်ကျက်စားရာ စီးပွားရေးလောကကြီးဟာ အလွန်ရှုပ်ထွေး ပွေလီလှပါတယ်။ ရှောင်လွှဲလို့မရတဲ့လှည့်ကွက်ကန်သင်းတွေ၊ အတက်အကျတွေ၊ အချင်းချင်းခြေထိုးမှုတွေ ယှဉ်ပြိုင်မှု တွေ၊ အခက်အခဲအတားအဆီးတွေနဲ့ပြည့်နှက်လို့နေပါတယ်။ မမြင်ရတဲ့ထောင်ချောက်တွေလည်းရှိနေပါတယ်။ ဒီအ ထဲမှာအဆိုးဆုံးနဲ့ ကျော်လွှားနိုင်ဖို့အခက်ဆုံးဖြစ်တဲ့ ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲဖြစ်ပါစေ ရှောင်လွှဲလို့မရနိုင်အောင် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမယ့် အခက်အခဲကတော့ မဟာစီးပွားပျက်ကပ်လို့ခေါ်တဲ့ Great Depression ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုအခက်အခဲတွေအားလုံးကိုကျော်လွှားပြီး မိမိတို့လုပ်ငန်း သက်တောင့်သက်သာနဲ့အသက်ရှုချောင်ဖို့ဆိုရင်တော့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာစီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းပြီး အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့စီမံကိန်းကောင်းတွေရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်ခြင်း ဒါမှမဟုတ် အန္တရာယ်တွေရဲ့ ဖိနှိပ်ချက်အောက်မှာ ကျရှုံးရခြင်းများမှာ စီမံကိန်းအားကောင်းခြင်း၊ စီမံကိန်းညံ့ဖျင်းခြင်းတို့မှာသာအဓိကမူတည်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆိုပါစီးပွားရေး အပြောင်းအလဲများကို အတတ်နိုင်ဆုံးကွေကွင်းရှောင်ရှားပြီး သတိကြီးစွာလျှောက်လှမ်းရာမှာ ကြီးမားတဲ့တောင့်ခံ နိုင်မှုစွမ်းရည်နှင့် အရင်းအနှီးများရှိရမည့်အပြင် စီမံချက်ကောင်း ကောင်းရှိဖို့ရန်လည်းအရေးကြီးပါတယ်။

ဒါပေမယ့် မည်သို့သောအချက်အလက်ကောင်းများနှင့် ပြည့်စုံနေပါစေ၊ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲတွေက မြောက်မြားစွာသောအခွင့်အလမ်း(Many Opportunity) တို့ကိုပေးတတ်လေ့ရှိသလို ကြီးစွာသော အန္တရာယ်တွေကိုလည်းဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ အရေးသဖြင့် ကြွေးမြီများမြောက်မြားစွာတင်ရှိနေသောလုပ်ငန်းများ အတွက်မူကား နလန်ပြန်ထူနိုင်ရန် အတော်ကို မလွယ်တဲ့ကိစ္စတစ်ခုပါပဲ။ ဒါကြောင့် အဆိုပါကြွေးမြီမြောက်မြားစွာ တင်ရှိနေတဲ့လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် မိမိတို့ရှိရင်းစွဲဝင်ငွေအပြင် နောက်ထပ်ဝင်ငွေသစ်တစ်ရပ်တိုးပွားလာစေရန် လုပ်ငန်း များပြန့်ကျက်တိုးချဲ့ရာတွင် မိမိပိုင်အရင်းအနှီးထက် ပြင်ပမှချေးငွေဖြင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများမှာ သတိကြီးစွာထားရှိရမယ့် အပြင်စီမံကိန်းကောင်းကောင်းလည်းရှိရပါမယ်။ လုပ်ငန်းတိုင်းဟာ မိမိတို့ရဲ့လက်ရှိဝင်ငွေအပြင် ဝင်ငွေအသစ်များ ထပ်မံရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်စေရန် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လေ့ရှိကြတာဟာ သဘာဝပါ။ ဒါပေမယ့် ကောင်းကျိုးထက်ဆိုးကျိုးဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ ရလဒ်သာမြင်ပြီး အန္တရာယ်မမြင်တတ်ခြင်းဟာ ပြင်ပမှရယူထားသောချေးငွေဖြင့် ဝင်ငွေသစ်တိုးတက်ရန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဟာ ဖြစ်နိုင်ချေအများဆုံးကတော့ အခက်အခဲတွေကိုသာဦးတည်စေပါတယ်။

နောက်ပြီး စီးပွားရေးနယ်ပယ်အသီးသီးရှိ မန်နေဂျာများဟာ ဘဏ်များမှငွေများစွာချေးယူတတ်လေ့ရှိပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ တစ်ခါတရံမှာကစားသလိုဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့စီးပွားရေးလောကဆိုတာ အမြဲတမ်းချောမွေ့လေ့မရှိတဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲများနှင့်ကြုံရတော ဆိုသလို ကြုံနေရပါတယ်။ ဆိုကြပါစို့ စီးပွားရေး မန်နေဂျာတစ်ဦးဟာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အကျိုးအမြတ်တစ်ခုရရှိ ပိုင်ဆိုင်ရန် ရင်းနှီးငွေဒေါ်လာသိန်း(၁၀၀)လိုပါတယ်။ သိန်း(၁၀၀)ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် အမြတ်ငွေ(၁၅)သိန်းရမယ့် အခွင့်အလမ်းပါ။ ဒါပေမယ့် သူ့မှာရင်းနှီးငွေမရှိပါဘူး။ ရင်းနှီးငွေရယူနိုင်မယ့်နေရာဌာနတစ်ခုကတော့ဘဏ်ပါပဲ။ မန်နေဂျာဟာ ဘဏ်မှသိန်း(၁၀၀)ချေးယူမယ်။ တစ်နှစ်ပြည့်လို့မချေးလိုက်ရင်ဘဏ်ကို(၁၀)သိန်းအတိုးပေးရပါမယ်။ မန်နေဂျာက(၅) သိန်းအမြတ်ငွေရပါမယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့မူလဝင်ငွေမှာ ဒေါ်လာ(၆)သိန်းဆိုရင် ထပ်တိုးဒေါ်လာ (၅)သိန်း ပေါင်းလိုက်ရင်လုပ်ငန်းရဲ့ဝင်ငွေစုစုပေါင်း ဒေါ်လာ(၁၁)သိန်းပါ။ ဒါဟာ စီးပွားရေးချောမွေ့နေချိန်ပါ။ အကယ်၍ Great Depression လို့ခေါ်တဲ့ မဟာစီးပွားပျက်ကိန်းနဲ့ ရင်ဆိုင်ရချိန်ကာလမှာတော့ ဘဏ်ကိုပေးဆပ်ရမယ့် အတိုးရယ်၊ နဂိုလက်ရှိကြွေးမြီတွေရယ်ကြားမှာ သင့်ကုမ္ပဏီခေါင်းမထောင်နိုင်တော့ဘဲ မကြာခင်မှာဒေဝါလီခံရဖွယ် ရှိလာပါမယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ဘဏ်တိုးငွေချေးပြီးရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုဟာ(၁၀၀) မှာ(၆၀)ရာခိုင်နှုန်းမသေချာလို့ပါပဲ။ တစ်ခါတရံမှာကိုယ့်ရဲ့အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းများဟာ ညံ့ဖျင်းသောအတွေး အခေါ်အဖြစ်ပြောင်းလဲသွားပြီး အရှုံးရောက်စေသောလမ်းပေါ်သို့ရောက်ရှိစေခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာသူ့ရှေ့လျှောက် လှမ်းချီတက်ခဲ့တဲ့သမိုင်း တစ်လျှောက်မှာဘယ်လောက်သက်တမ်းကြာကြာရပ်တည်နိုင်သလဲ။ ဘယ်လောက်ထိစွမ်း ဆောင်ရည်မြင့်မားခဲ့သလဲဆိုတာဟာ အဆိုပါကုမ္ပဏီရဲ့ရာဇဝင်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်တစ်ရာသက်တမ်းကျော်ရှိသော 'Coca-cola နှင့် Weus Fargo' တို့ဟာ ရာဇဝင်နှင့်ချီတဲ့အောင်မြင်မှုများပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါကုမ္ပဏီ များဟာ Great Depression ကဲ့သို့သော မည်သည့်စီးပွားပျက်ကပ်များကိုမဆိုကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီ များပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီကြီးများဟာလည်း ကြွေးမြီကင်းရှင်းတယ်လို့ဆိုနိုင်ပါ။

ဒါပေမယ့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာသတ်မှတ်ထားတဲ့ ကြွေးမြီစံနှုန်းထက်ပိုလွန်သောကြွေးမြီများရှိနေပါက မည်သည့်ကုမ္ပဏီကိုမှရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီသက်တမ်းကြာရှည်သောလုပ်ငန်းများကို တစ်နည်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီအိုကြီးများဟုတင်စားနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီပါကုမ္ပဏီကြီးများဟာသူတို့ရဲ့ဝင်ငွေတစ်ရပ်တိုး တက်ကောင်းမွန်စေရန်ရည်ရွယ်ပြီး ဘယ်သောအခါမှကြွေးမြီများ၊ ချေးငွေများဟူ၍ဆောင်ရွက်လေ့မရှိပါ။ အလွန်မင် လုပ်ဆောင်ရန်ခက်ခဲလေးတဲ့ တွန်းဆုတ်တဲ့အလုပ်လို့သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မျိုးဆက်သစ်တွေမှာတော့ ငါးစာသာမြင်ပြီးငါးမျှားချိတ်မမြင်နိုင်တဲ့ငါးကဲ့သို့ပင် အကြွေးများဖြင့်ပိုင်ဆိုင်ကြီးပွားလည်ပတ်နေပြီး အလွန်နက်နဲတဲ့အသု တရားချောက်ကမ်းပါးတွင်ရပ်တည်ထိတ်ထိတ်ဖြင့် လျှောက်လှမ်းနေရတာနှင့်တူနေပါတော့တယ်။ လောကကြီးဟာအမှား တွေနဲ့ပြည့်နှက်နေတယ်ဆိုပေမယ့် ရောဂါဝေဒနာတစ်ခုနဲ့ယှဉ်ပြိုင်ရလျှင်သာမန်နာစေး၊ ချောင်းဆိုးရောဂါဟာအချိန် မရွေးပြန်ပြီးသန်သန်ပျောက်ကင်းသွားနိုင်ပေမယ့် နာတာရှည်ရောဂါတစ်ခုကတော့ အချိန်မရွေးသေနေ့လားညလားဖြစ် စေနိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ သေးငယ်တဲ့အမှားတွေက ပြန်ပြင်ရန်လွယ်ကူပေမယ့်၊ ပျောက်ကွယ်လွယ်ပေမယ့် ကြီးမားတဲ့အမှားတွေဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ်သတ်သေချင်လောက်အောင်ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "အခေါင်းမမြင်မှ မျက်ရည်မကျပါနဲ့" ရှေးလူကြီးများရဲ့စကားတစ်ရပ်ဟာမှတ်သားစရာပါ။ "တစ်ခါတရံတွင် ငွေအိုကြီးများဟာလည်း များမှန်သမျှကိုသိကြ၏" တဲ့။

## ဝေဖန်မှုနှင့်အန္တရာယ်

လောကမှာဝေဖန်သူနှင့်ဝေဖန်ခံရသူ (၂)မျိုးရှိပါတယ်။ ဝေဖန်တဲ့သူဟာအသိပညာရှင်၊ အတတ်ပညာရှင် ဖြစ်နိုင်သလို ဘာမှမသိမတတ်တဲ့သူလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဟာတစ်ခါတရံမှာအကျိုးရှိသော်လည်း တစ်ခါ တရံမှာတော့နစ်နာစေတဲ့ဆိုးကျိုးကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဝေဖန်ခံရတဲ့လူကတကယ် လက်တွေ့လုပ်သူဖြစ်ပြီးဝေဖန်သူ ကတော့ဘာမျှ ဘေးထိုင်ဘိုင်ကျလူမျိုးလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပင် အလုပ်ကြိုးစားကောင်းမွန်အောင် နေသည့်ဖြစ်စေ "ကောင်းတယ်" လို့ချီးမွမ်းမယ်ဆိုလည်းချီးမွမ်းနိုင်တယ်။ "မကောင်းဘူး" လို့ အပြစ်တင်ဝေဖန် မယ်ဆိုလျှင်လည်းဝေဖန်နိုင်ပါတယ်။ ဝေဖန်မှုဆိုတာမှန်ကန်စွာဝေဖန်တတ်မယ်ဆိုလျှင်တော့ ဝေဖန်ခံရသူအတွက်ရွှေ ငွေနဲ့ရွှေပေးတာနဲ့တူပါတယ်။ အပြုသဘောဆောင်မိရဲ့ဝေဖန်မှုကြောင့် မှန်ကန်သောလမ်းကြောင်းပေါ်ကိုရောက် သွားခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ လူအများလေးစားယုံကြည်ရသူအဖြစ် ချီးမွမ်းခံရပါလိမ့်မယ်။ ဝေဖန်မှုပြုရာတွင်မကောင်း မြင်စိတ်ဖြင့်ဝေဖန်ခြင်းနှင့်အကျိုးလိုလားတဲ့စိတ်၊ စေတနာကောင်းနဲ့ဝေဖန်ခြင်းဟူ၍(၂)မျိုးရှိပါတယ်။ အဖျက်သဘော ဆောင်ဝေဖန်ခြင်းဟာ ဝေဖန်ခံရသူရဲ့စိတ်မှာနာကြည်းမှု၊ မုန်းတီးမှု၊ ဒေါသအာဃာတများဖြစ်စေပါတယ်။ တချို့ လူတွေကစေတနာကောင်းနဲ့ ဝေဖန်သည်ဆိုသော်လည်းပဲ ဝေဖန်ခံရသူအတွက် အနာပေါ်တုတ်ကျသလိုဖြစ်တတ် ပါတယ်။

*

ဝေဖန်တဲ့သူဟာအကျိုးလိုလားသောစိတ်ဖြင့် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေမယ့်ရှုထောင့်များမှ နည်းလမ်းတကျဝေဖန်ရန်လိုပါတယ်။ ဝေဖန်သူဟာ မိမိတော်ကြောင်းတတ်ကြောင်းကြွားလိုသောစိတ်ဖြင့် သူတစ်ပါးကိုနှိမ့်ချဝေဖန်ခြင်းမှာ အမှားရှာယက်ကိုဖိတ်ခေါ်တာနဲ့တူပါတယ်။ ဝေဖန်မယ်ဆိုလျှင် မိမိဝေဖန်မယ့်အကြောင်းအရာအပေါ် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း ကောင်းမွန်စွာသိရှိနားလည်ရမှာဖြစ်သလို သူတစ်ပါးကိုလည်းဖြစ်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးဆက်ရလဒ်နှင့်ဆိုးကျိုးကိုလည်း ထောက်ပြပြောဆိုတတ်ရမယ်။ ကိုယ်ကအကြောင်းအရာတစ်ခုကို ဝေဖန်တော့မယ်ဆိုလျှင်တစ်ဖက်လူမှာလည်း အကာအကွယ်အသင့်သင့်ရှိပြီးသားဆိုတာနားလည်ထားပါ။ မိမိကို ပြန်လည်တုံ့ပြန်လာမယ့် စကားလုံးများကိုလည်းခံနိုင်ရည်ရှိရတော့လိုပါတယ်။ အကျိုးကိုလိုလားတဲ့ဝေဖန်မှုမှန်ရင်တော့ တစ်ဖက်လူကိုပြစ်တင်ပြောဆိုခြင်းဖြင့်မပြောဆိုသင့်ပါ။ လူအများစုကကိုယ့်ရဲ့ကောင်းကြောင်းအမှန်တရားကို လူအများရှေ့မှာကြွေးကြော်ခဲ့ကြပေမယ့် အမှားကိုကျတော့ ဝန်ခံဖို့ရန်သတ္တိအလွန်နည်းပါးကြပါတယ်။ လောကမှာအကုန်အစင်သိမြင်သူ၊ အမြဲမှန်ကန်သူဆိုတာကတော့ ဘုရားရှင်မှတပါး မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါ။ ခေတ်သစ်သချာရှာ တွေးခေါ်ကြီးဆိုတတ်သူ "အိုင်းစတိုင်း (Einstein)" လို ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကပင် "ကျွန်ုပ်(၉၉%) မှားခဲ့ပါတယ်"ဟု ဝန်ခံခဲ့တာကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် အမှားကင်းသူမရှိဆိုတာကို သိရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဝေဖန်တဲ့သူဟာအတွေ့အကြုံအကြားအမြင်များသူ၊ နှိုင်းဆင်ခြင်ဉာဏ်ကြီးသူဖြစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ ဝေဖန်ခံရမယ့်သူနေရာမှ ဘာကြောင့်လုပ်သလဲ? ဘာကြောင့်ပြောသလဲ? ဘာကြောင့်ဒီလိုမျိုးပြောဆိုထက်ဆံသလဲ? သူ့ရှုထောင့်ဘက်မှ ဝင်ရောက်ခံစားကြည့်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ရဲ့ဝေဖန်မှုဟာ မဝေဖန်မီအချိန်အခါကာလမှာ ထွက်ပေါ်လာမယ့်ရလာဒ်ကို စဉ်းစားပြီးမှပြောသင့်မှပြောပါ။ လူအမျိုးမျိုးစိတ်အဖုံဖုံဆိုတဲ့အတိုင်း ကိုယ့်အတွေးအခေါ်၊ ကိုယ့်အယူအဆသာလျှင် အမှန်ဟုယူဆတတ်ကြသည်မဟုတ်လား။ ဝေဖန်သူရော၊ ဝေဖန်ခံရသူရောနှစ်ဦးစလုံးအချိန်တိုင်း မမှန်နိုင်ပါ။ သူများကိုဝေဖန်မယ်ဆိုလျှင် ကိုယ်ရောခံနိုင်ရည်ရှိရဲ့လား? သူ့နေရာကနေကိုယ်ပြန်စဉ်းစားပါ။ တချို့လူတွေကဝေဖန်ခံနိုင်ကြပေမယ့် တချို့ကတော့ဝေဖန်မှုအတိုက်အခံမခံနိုင်ကြပါဘူး။ လူတိုင်းကို ကိုယ့်အမြင်နဲ့မှန်တယ်ထင်တိုင်း လည်သွားပြီးမဝေဖန်ပါနဲ့။ ပဋိပက္ခဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်အမြင်မှာ တစ်ဖက်လူမှားတယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆဟာသူ့ဘက်ကကြည့်လျှင် အမှန်ဖြစ်နေတတ်တာမျိုးတွေရှိပါတယ်။ စကားပုံရှိတယ်မလား။ လက်ဖဝါးဘက်မှကြည့်လျှင်လက်ဖဝါး၊ လက်ဖမိုးဘက်ကကြည့်လျှင်လက်ဖမိုးဆိုသလိုပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဝေဖန်မှုပြုတော့မယ်ဆိုလျှင် သူ့ဘက်ကအမြင်ကိုလည်းကြည့်ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ နှစ်ဘက်ရဲ့အမြင်ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်စွာသိမြင်ပြီးဝေဖန်မှုပြုလျှင်တော့ သင့်ကိုကျေနပ်ကောင်းမွန်ကြိုနေမှာပါ။ ဝေဖန်မှုဟာအကြောင်းအကျိုး [illegible] စဉ်းစားဆုံးဖြတ် ဝေဖန်တတ်မယ်ဆိုလျှင်ပိုပြီးကောင်းပါတယ်။ တချို့ကိစ္စများဆိုလျှင် ဥပေက္ခာပြုထိုက်ရတာမျိုး "ယောနိသောမနသိကာရ" သုံးကြောင်းသူ့ အကျိုးနှလုံးသွင်းလိုက်ရတာမျိုးတွေရှိပါတယ်။ တချို့လောကီရေးရာကိစ္စတွေမှာဆိုလျှင် မိမိအတ္တ၊ ဟန်ဟာနကိုရှောင်နေတတ်ပြီး အရကြီးလေသံမျိုးနဲ့စိတ်ထင်ရာဝေဖန်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်ကိစ္စမဟုတ်တာကို ကိုယ့် ကိစ္စအသွင်ဆောင်ကာဝေဖန်မှုပြုကြတယ်။

*

"ယောနိသောမနသိကာရ" ဆိုတာ "ဝေဖန်သူနှင့်ဝေဖန်ခံရသူ" နှစ်ဦးစလုံးအကောင်းမြင်ဝါဒနဲ့ ဆန်းစစ်ဝေဖန်ပြီးဝေဖန်ခံရသူကလည်း အမှားကိုအမှားအဖြစ်လက်ခံနိုင်မယ်။ ဝေဖန်သူကလည်းအကောင်းမြင်ဝါဒနဲ့ပြုပြင်လုပ်ဆောင်ပေးတယ်ဆိုလျှင် လူ့ဘောင်လောကကြီးဟာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးသာယာချမ်းမြေ့မှု ၊ တိုးတက်မှုတွေနဲ့ မေတ္တာတရားတွေ ဖွဲ့ယှက်နေမည်မှာအမှန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၉)

## ဝန်ထမ်းရေးရာ

### ဝန်ထမ်းများကိုရွေးချယ်ခြင်း၊ ခန့်အပ်ခြင်း၊ ထိန်းချုပ်ခြင်းနှင့်အလုပ်ဖြုတ်ခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များဟာ မိမိတို့လုပ်ငန်းခွင်တွေထဲမှာ အရည်အချင်းမမီတဲ့သူတွေ ၊ စွမ်းဆောင်ရည်မပြည့်ဝတဲ့သူတွေကိုခန့်ထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုအရလည်းဖြစ်နိုင်သလို လူမှုရေးအရလည်းဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုန်ကျစရိတ်လျော့နည်းစေလိုသောကြောင့် လစာနည်းနည်းနဲ့ပေးရတဲ့တန်ဖိုးနည်းဝန်ထမ်းများသာခန့်ထားလိုခြင်း၊ ဆွေမျိုးသားချင်းမကင်းရာမကင်းကြောင်းဖြစ်လို့ စောင့်ရှောက်ရမယ့်ဝတ္တရားရှိခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာလုပ်ငန်းခွင်မှာ "လူမှန်နေရာမှန်" ( Right Person , Right Place ) မရှိခြင်းလို့ပြောလို့ရပါတယ်။ ဒီလိုအရည်အသွေးမပြည့်ဝ၊ ဉာဏ်ရည်မမီတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို လူကြီးများရဲ့အကြောင်းပြချက် အမျိုးမျိုးဖြင့်လုပ်ငန်းခွင် Organization အတွင်းမှာထားပြီး ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားခြင်းဟာ ကောင်းကျိုးထက်ဆိုးကျိုးကိုပိုဖြစ်စေပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးတွေရှိနေခြင်းဟာ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးအတွက် ရသင့်ရထိုက်တဲ့အကျိုးခံစားခွင့်တွေနည်းပါးသွားစေပါတယ်။ တခြားသောဝန်ထမ်းတွေအပေါ် တရားမမျှတရာရောက်ပါတယ်။

ဒီလိုဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အရည်အချင်းမပြည့်မီမှုတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ကြန့်ကြာစေခြင်း ၊ မလိုလားအပ်ပဲအလုပ်တစ်ခုကို (၂)ကြိမ် ၊ (၃)ကြိမ်ပြန်လုပ်ရခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်တည်းပြီးရမယ့်နေရာမျိုးမှာ ဝန်ထမ်းများများစွာအားထိုးလိုက်ရခြင်း စတဲ့အကျိုးဆက်တွေဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ ဒါတွေဟာ ကြာလာတော့အဖွဲ့အစည်းအတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီလိုပြုမူလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အမိတစ်ဝမ်းထဲမှပေါက်ဖွားလာတဲ့ မိသားစုဝင်တွေစုပြီးလုပ်ကြတဲ့ Family Type တွေမှာတော့ အဆင်ပြေကောင်းပြေပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာလည်းရေရှည်အောင်မြင်မှုတော့မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ စရိုက်မျိုးစုံ၊ အရည်အသွေးမျိုးစုံ၊ အသက်အရွယ်/ဘာသာမျိုးစုံစတဲ့ "မတစ်ထောင်သားတွေ" နဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ Organization ဖြစ်တဲ့အတွက် Family လမ်းကြောင်း

အတိုင်းသွားဖို့ ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ မိမိလုပ်ငန်းအတွက်ရှုံးနိမ့်ဖို့ အခွင့်အရေးပေးနေတာနဲ့တူပါတယ်။ ဒီစီမံချက်ဟာမှားယွင်းမှု တစ်ခုအချက်ပြတစ်ခုပါ။ ဝိသာရလွဲချော်ခြင်းကြောင်းဟာ အကောင်းသေးတဲ့အတွက်ကုန်ကျစရိတ်သက်သာတယ်။ လိုရာခရီးကိုမြန်မြန်ရောက်တယ် ပြဿနာနည်းတယ်ခံစားခွင့်တော့များတယ်။ ဒါပေမယ့် မိမိလုပ်ငန်းဟာအကောင်ကြီးဖြစ်လာပြီဆိုတာကိုတော့ သင်လျစ်လျူရှုထားသင့်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းသေးရဲ့စံမှတ်နဲ့လုပ်ငန်းကြီးရဲ့စံမှတ်မတူနိုင်သလို အကျိုးခံစားခွင့်တွေလည်းအများကြီးကွာခြားသွားပါတယ်။ ဒီတော့မတူညီတဲ့အရာတွေကိုပေါင်းစပ်ဖို့ကြိုးစားခြင်းဟာ ရှုံးနိမ့်မှုလို့ပဲဆိုလို့ရတော့ပါဘူး။ ဒီလိုအရည်အသွေးမပြည့်မီတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို အကာအကွယ်ပေးထားခြင်းဟာ လုပ်ငန်းရှင် ၊ အုပ်ချုပ်သူ ဝန်ထမ်းများ ၊ သူတို့နဲ့အဆင့်တူဝန်ထမ်းများနှင့် နောက်ဆုံးသူတို့ကိုယ်တိုင်အပေါ်မှာ ရိုက်ခတ်မှုတွေဆင့်ကဲဆင့်ကဲ ပေါက်ပွားလာစေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများအတွင်းမှာရှိတဲ့ယုံကြည်မှုတွေ ၊ ပွင့်လင်းမှုတွေ ၊ အရည်အချင်းတွေ ၊ စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတွေ အစအရာရာအားလုံး ထိခိုက်လျော့ပါးအားနည်းလာပါတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ ယုံကြည်မှုပျက်ပြားခြင်းဟာ "လုပ်ငန်းရှင်"အပေါ်ထိ ရိုက်ခတ်မှုဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာဆိုရင်အခြေအနေမှန်တစ်ခု ယုံကြည်မှုတစ်ခုပြန်လည်တည်ဆောက်ဖို့ဟာ လွယ်ကူလှတဲ့အလုပ်မဟုတ်တာအမှန်ပဲ။ ဒါဟာ တကယ့်ကိုဆိုးဝါးတဲ့ အခြေအနေဖြစ်သွားစေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများကို အနီးကပ်အုပ်ချုပ်ရသူ Manager , Supervisor များ ဟာလည်း ဝန်ထမ်းများအားလုံးရဲ့ ယုံကြည်အားကိုးထိုက်သူ ခေါင်းဆောင်ကောင်းအဖြစ် နေရာပေးခြင်းခံရတော့မှာမဟုတ်ပါ။ အုပ်ချုပ်သူလူတန်းစားများဟာ သာတူညီမျှမဖြစ်တဲ့တာဝန်နှင့် ဝတ္တရားများ Duty & Responsibility အခြေအနေကို စိတ်ဖိစီးမှုသာခံစားနေရပါတယ်။ ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့စွမ်းအားမရှိဘူးလို့ ထင်မြင်ယူဆချက်များကြောင့်လည်း သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုကျဆင်းစေပါတယ်။

သက်ရောက်မှုကတော့ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အားနည်းလာစေပါတယ်။ တခြားဝန်ထမ်းတွေကလည်းအရည်အသွေးမပြည့်မီတဲ့ ဝန်ထမ်းများကြောင့်သူတို့စိတ်ထဲမှာ "လုပ်တာနဲ့မလုပ်တာအတူတူပါ ၊ ကွာခြားမှုမှမရှိတာ ၊ အချိန်တန်တော့ဒီလစာပဲ" "လုပ်ရတဲ့သူကလုပ်ရပြီးတော့လည်း သက်သက်သာသာနေရတဲ့သူနဲ့ ဘာမှထူးခြားမှုမရှိဘူး။ မမျှတဘူး" "နောက်ဆိုရင်ငါတို့လည်း မလုပ်တတ်ချင်ယောင်ဆောင်နေမယ်၊ လုပ်တတ်တာပင်ပန်းတယ်။"ဘူး"တစ်လုံးဆောင်ရင်သက်သာတာပေါ့" "အလုပ်လုပ်ရလေ တာဝန်ယူရတာတွေများလာလေ"ဖြေရှင်းမှုတွေနဲ့စိတ်ဖိစီးတယ်။ "အလုပ်နောက်ကျတာ ဘာမှမဖြစ်ဘူး။ သူများတွေလဲနောက်ကျတာပဲ" စသဖြင့် ထင်မြင်ယူဆချက်အမျိုးမျိုးကနေ နောက်ဆုံးတော့ ခံယူချက်တွေဖြစ်သွားတော့တာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ပဲနဂိုပင်ကိုယ်အရည်အသွေးရှိဝန်ထမ်းများရဲ့ အားသာချက်များပါဆုံးရှုံးသွားရပါတော့တယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်များစွာဆုံးရှုံးရသလို ဝန်ထမ်းများကလည်း အရည်အချင်းများတိုးတက်မလာတဲ့အပြင်ရှိရင်းစွဲအရည်အသွေးများပါလျော့ပါးသွားသလို စိတ်ဓါတ်အဆိပ်သင့်သူများ၊ စိတ်ဓါတ်ကျဆင်းသူများပင်ဖြစ်သွားစေပါတယ် အဆိုးဝါးဆုံးကတော့ စွမ်းဆောင်ရည်မပြည့်ဝတဲ့ဝန်ထမ်းများဟာ သူတို့ရဲ့အခြေအနေမှန်ကို မသိမြင်နိုင်တော့တဲ့ "ငါ[illegible]"ဆိုတာတောင် မသိကြသေးပါဘူး။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့လူတွေအားလုံးဟာ သူတို့နဲ့ပတ်သက်ပြီးအမှန်အတိုင်း မပြောကြတော့ပဲ ဝေဝေဝါးဝါး ၊ စိတ်မပါ့တပါဖြင့် **"အင်း … ကောင်းပါတယ်" "အဲ … ဟုတ်မှာပေါ့ ၊ ဟုတ်တာပေါ့"** စသဖြင့်သာအာကျဲဖြတ်ကြပါတော့တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့တွေဟာ "အရှေ့ဘုံမျှော်" ဘဝနဲ့ပဲနစ်မြော ကြာသက်တမ်းရှည် Old Service တွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ သူတို့ကလည်းအားလုံးကသူတို့ကို "ကောင်းတယ်" "တော်တယ်" ပဲပြောတော့ သူတို့ကအခြားသူတွေကို "ကျော်းမောင်းနေကြတယ်" သူတို့ဟာ **"မလှုပ် ၊ မရှုပ်၊ မပြုတ်"** ဖြစ်နေပြီး အလုပ်ထဲမှာသဘောကောင်းတဲ့ လူတန်းစားတွေဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။ အတွေ့အကြုံအရပြောရင် Intelligent မဖြစ်တဲ့သူတွေကသဘောကောင်းကြပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ကမ္ဘာကြီးဟာ လိမ့်တယ်လိမ့်တယ်သွား ရင်းပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်လာရချိန်မှာတော့အကျဘက် ၊ အနုံဘက်ကိုရောက်လာတယ်ဆိုပါစို့။ ဒီအချိန်မှာတော့ လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ဒီအခြေအနေတိုင်းငြိမ်နေမှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းခွင်မှာသူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ဖုံးနိမ့်သွားစေတဲ့ အရင်းအမြစ်ကိုစတင်ရှာပါတော့တယ်။ အဲ့ဒီအခါမှာတော့ လုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာ အဓိကအရေးပါတဲ့ကဏ္ဍမှ တာဝန် ထမ်းဆောင်နေရသူတွေဟာ Human Resource ဟုခေါ်သော လူသားအရင်းအမြစ်ပါပဲ။ ဒီတော့အား နည်းတဲ့ကဏ္ဍအတွက်အဖြေရှာရင် လုပ်သားတွေရဲ့စွမ်းဆောင်ရည် မပြည့်ဝခြင်းကြောင့်ဆိုတဲ့အချက်ကိုတွေ့ရှိ သွားမှာပါ။ ဒီတော့ကသရမယ့်အလုပ်ကတော့ ဝိုင်းရပ်ကောင်းများကိုသုတ်သင်ရှင်းလင်းရပါတော့မယ်။ ဒီအချိန်မှာ ရှေးဦးကတာနှံခံရမယ့်ဝန်ထမ်းများကတော့ အဆိုပါသဘောကောင်းတဲ့ဝန်ထမ်းတွေပါပဲ။ ဒီမှာတင်ပဲငုင်ဆန်ထမ်း တွေမျက်လုံးပြူး ၊ အံ့အားသင့်သွားရပါတော့တယ်။ ဘာလုပ်လို့ဘာကိုင်ရမှန်းမသိ အားကိုးရာမဲ့ဘဝကိုရောက်သွားပါ တော့တယ်။

ဒါဟာ အတောမိုင်းအချိန်တွေမှာ သူတို့ကိုအခြေအနေမှန်အတိုင်း မပြောခဲ့ကြတဲ့အတွက် သူတို့လိုအပ် ချက်ကိုမပြုပြင်ခဲ့ကြတော့ပဲ အရည်အချင်းမဲ့လူတန်းစားတွေဖြစ်သွားခဲ့ရတာပါ။ အဆိုးဆုံးကတော့ ဒီဝန်ထမ်း တွေထဲမှာငယ်ရွယ်တဲ့သူတွေပါသလို အသက်ကြီးနေပြီဖြစ်တဲ့(၄၀)ကျော် (၅၀)အရွယ်တွေလည်းပါနေခြင်းပါပဲ။ ငယ်ရွယ်သူတွေမှာတော့ ခေတ္တခဏပေမယ့် အသက်ကြီးသူတွေမှာတော့အမြော်အမြင်မရှိ ၊ ကြိုတင်စီစဉ်ထားခြင်း မရှိ ၊ အရည်အချင်းအတွေ့အကြုံပေါ့ဖြစ်နေခြင်းတို့ကြောင့် အမှိုက်ထိုးငါးရသလိုဖြစ်သွားရပြီး နလန်ပြန်ထူနိုင် ရေး မရှိတော့ပါဘူး။ သူတို့ဘက်ကတွေးမယ်ဆိုရင်တော့ "ငါတို့အပေါ်လုပ်ရက်လေခြင်း ၊ ငါတို့လုပ်ငန်းအပေါ် ဒီလောက်သစ္စာရှိတာကို သူတို့ကကျေးစွာတော်ရက်လေခြင်း" လို့ ငိုကြွေးနာကြည်းကြရပါတော့တယ်။ ဒီလိုအရည် အချင်းချို့ခြားဆက်ဆံမှုဟာ ပထမပိုင်းတုန်းကတော့ ကြမ်းတမ်းရက်စက်လှချည်ရဲ့လို့ထင်ရပေမယ့် အစ[illegible]ပြော ခဲ့တဲ့ဝမ်းနည်းစရာ အဖြစ်ဆိုးတွေဖြစ်မလာရအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်တားဆီးပေးနိုင်ပါတယ်။ အရည်အချင်းချို့ခြား ဆက်ဆံခြင်းကသာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို တကယ်ပဲ ဒီထိရောက်ရောက်အောင်မြင် ၊ တန်ဖိုး သတ်မှတ်ပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဒါဟာဝန်ထမ်းများကို ကြိုးစားချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးရာလည်းရောက် ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာလည်း "ငါတို့အရင်လိုနေလို့မရတော့ဘူး ကြိုးစားရမယ်။ ဒါမှအဆင်ပြေမယ် ၊ ရာထူးနှင့်အခွင့်တွေပြောင်းလဲသွားမယ်" လို့ တွေးတတ်လာပါမယ်။

ဒီနေ့လည်း ဝန်ထမ်းတွေရဲ့အမြင်မှာ "လူချင်းတူသော်လည်း၊ ရာထူးအဆင့်တွေတူပါသော်လည်း လုပ်ရည်ကိုင်ရည်၊ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်တာချင်း၊ လုပ်နိုင်စွမ်းရည်၊ ဆွဲဆောင်မှုခြင်း၊ မတူဘူးဆိုတာကို စီမံခန့်ခွဲသူများက မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်ပြီး အကဲဖြတ်အမှတ်ပေးနေတယ်၊ အုပ်ချုပ်နေတယ်၊ တော်တဲ့သူတွေကိုတော်သလို ချီးမြှင့်မြှောက်စားပြီး ညံ့တဲ့သူတွေကိုညံ့တဲ့အတိုင်း သင့်တော်တဲ့နေရာစီစဉ်တယ်လို့ ခံစားသိရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအရည်အချင်းခွဲခြား ဆက်ဆံမှုစနစ်ကိုကျင့်သုံးကြတဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူများဟာတရားမျှတမှုရှိဖို့လိုပါတယ်။ အရည်အချင်းပြည့်မီသူများကို ထိုက်ထိုက်တန်တန်ချီးမြှင့်ရပါမယ်။ ဒီနည်းဟာ စွမ်းဆောင်ရည်အားနည်းသူများအဖို့တော့ စိတ်ညစ်၊ စိတ်ဓါတ်ကျစရာ၊ ယုံကြည်မှုတွေလျော့ပါးစရာ အကြောင်းတွေဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ အရည်အချင်းမပြည့်မီသူတွေအတွက်တော့ တရားမျှတရာရောက်ပါတယ်။ သူတို့တွေဟာနေ့စဉ်နေ့တိုင်းကောင်းသထက်ပိုကောင်းအောင်လုပ်ရမယ်လို့ သူတို့ကိုတွန်းအားပေးလိုက်သလိုဖြစ်စေပါတယ်။ သူတို့ရောက်ရှိနေတဲ့လက်ရှိနေရာ၊ ရာထူးက နေလျော့ကျမသွားအောင် ကြိုးစားကြပါတော့မယ်။ တကယ်တော့လူအတော်များများဟာ နဂိုကတည်းကနေ့စဉ်နေ့တိုင်းတိုးတက်ချင်၊ ကြီးပွားချင်စိတ်တွေရှိကြပါတယ်။ ဒီနည်းကသူတို့အတွက် တွန်းအားတစ်ရပ်ဖြစ်သွားစေတာပေါ့။ သူတို့အတွက် အဲဒီလိုပန်းတိုင်ရှိတော့ အလုပ်ကိုတက်ကြွစွာနဲ့ကြိုးစားလုပ်လာတယ်။ တီထွင်ကြံဆချင်တဲ့စိတ်ကူးတွေ ပိုဖြစ်လာတယ်။ အလုပ်လာရတာကိုက သူတို့အတွက် အဓိပ္ပါယ်ရှိနေသလို ခံစားလာရပါလိမ့်မယ်။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လုပ်ငန်းခွင်ဟာ အကောင်းဘက်ကိုပိုပိုပြီးဦးတည်လာနေပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းခွင်ဟာတရားမျှတမှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်သွားလို့ပါပဲ။ တရားမျှတမှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ အချင်းချင်းပိုပိုရင်းလုံးညီညွတ်မှုရှိလာပါတယ်။ ဒီလိုတရားမျှတမှုရှိတဲ့လုပ်ငန်းခွင်မှာဝန်ထမ်းတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာတွေ့လာရမယ့်အခက်အခဲတွေကို စိန်ခေါ်မှုတွေလို့သတ်မှတ်ပြီးကြိုးစားဖြေရှင်းလာပါတယ်။ ဒီလိုဖြေရှင်းရင်းအောင်မြင်မှုတွေရလာတော့ သူတို့အတွက်စိန်ခေါ်မှုတွေဖြေရှင်းရတာဟာပျော်စရာလို့မြင်လာပါတော့တယ်။ သူတို့ရဲ့စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တက်လာခြင်းလို့ သက်သေပြနေပါတယ်။ ဒီလိုစွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝတဲ့ဝန်ထမ်းများနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့လုပ်ငန်းခွင်အတွက် အရာရာဟာကောင်းဖို့ဖြစ်လာတာချည်းပါပဲ။ ဒီလိုလုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေ ကောင်းသထက်ကောင်းလာဖို့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေစွမ်းရည်မြင့်တက်လာရုံနဲ့ မပြီးသေးပါဘူး။ သူတို့ကိုလုပ်ငန်းခွင်မှာမိမိလုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့ ဒါမှမဟုတ်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးနှင့်ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကိုပါ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အတွေး၊ စိတ်ကူး၊ ထင်မြင်ချက်တွေကိုလွတ်လပ်စွာပြောဆိုနိုင်ဖို့ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။ လောကကြီးမှာရှိတဲ့လူတိုင်းဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာတင်မဟုတ်ပါဘူး။ ဘယ်နေရာ၊ ဘယ်လိုပတ်ဝန်းကျင် မှာပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့စိတ်ထဲမှာဖြစ်ပေါ် ခံစားနေရတဲ့အကြောင်းအရာတွေ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ၊ ထင်မြင်ချက်တွေကို လွတ်လပ်စွာပြောပြချင်တဲ့ အခွင့်အရေးမျိုးရချင်တဲ့သူတွေချည်းပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် အသိအမှတ်ပြုတာခံချင်ကြပါတယ်။ လေးစားမှုလိုချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းခွင်တော်တော်များများ နေ့စဉ်နှင့်အမျှရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နေရတဲ့ အခက်အခဲ ပြဿနာတွေကတော့ ဗျူရိုကရေစီလို့အဓိပ္ပါယ်ရတဲ့ တစ်သွေးတစ်သံတစ်မိန့် "ငါပြောတဲ့ အတိုင်းလုပ်" "နင်တို့ခိုင်းအတွေး၊ အယူအဆအခက်အခဲတွေ ပြောခွင့်မပေးခြင်းပါပဲ။ ဒါဟာ "ဟုတ်ကဲ့" တစ်ခွန်းသာပြောခွင့်ရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူတွေကြားက ကြီးမားတဲ့အခက်အခဲတစ်ခုပါပဲ။

စီမံခန့်ခွဲသူတွေရဲ့အတွေးထဲမှာ ကိုယ့်လက်အောက်ကဝန်ထမ်းတွေဟာ ကိုယ့်လောက်မသိမတတ်၊ နားမလည်၊ ပဟုသုတမရှိ သူတို့ဆီကအကျိုးရှိတဲ့စိတ်ကူးတွေထွက်လာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ပဲခံယူထားတတ်ပါတယ်။ အောက်ခြေဝန်ထမ်းဆိုပေမယ့် တချို့သောလူတွေမှာ အခြားသောလူတွေမှာမရှိတဲ့ တခြားလူတွေထက်ပိုကောင်းတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ၊ ခန့်တီးနိုင်စွမ်းတွေ၊ အတွေ့အကြုံတွေ၊ ပဟုသုတတွေရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာလည်း ဘယ်လောက်ကောင်းတဲ့ စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်တွေပဲရှိရှိ လူကြီးတွေကို တင်ပြဖို့သတ္တိမရှိကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့သူတို့တင်ပြတာတွေကို လက်မခံမှာစိုးတယ်။ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်သွားမှာကြောက်တယ်။ သူတို့ကိုတစ်ခုခုမြင်တဲ့မြင်လိုက်မှာ ကြောက်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပါပဲ။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေကျတော့ စမ်းသပ်ပြီးရဲရဲတောင်အရဲစွန့်ပြီး ပထမတစ်ကြိမ်တင်ပြကြည့်တယ်။ အစည်းအဝေးမှာ တင်ပြတယ်။ ဝင်ရောက်ဆွေးနွေးကြည့်တယ်။ ဒါပေမယ့်ရလဒ်မကောင်းခဲ့ဘူး။ ဒီမှာတင်သူတို့ရဲ့စိတ်မှာ "ငါတို့တင်ပြတာတွေကိုလက်မခံပါဘူး။ အသိအမှတ်ပြုခြင်းမခံရပါဘူး။ ငါတို့ကို အရိုတွေပြောနေတယ်လို့ထင်နေကြတယ်။ တော်ပါပြီ ! ဒါပထမဆုံးနဲ့ နောက်ဆုံးတင်ပြခြင်းပဲဆိုပြီး တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့တင်အားလျှော့လိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့်တချို့ဝန်ထမ်းတွေကျတော့ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာပဲအဆုံးသတ်လိုက်တာမဟုတ်ဘဲ မသက်ဆိုင်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေပြောခွင့်ရှိတဲ့လူတွေကိုပဲ အဆုံးမသတ်နိုင်အောင် ကိုယ့်ထင်မြင်ယူဆသုံးသပ်ချက်တွေ ပြောတော့တာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး အမှန်တရားမဟုတ်တဲ့သုံးသပ်ချက်တွေ ပျံ့နှံ့ရိုက်ခတ်သွားတော့တယ်။

တချို့ဝန်ထမ်းတွေကျပြန်တော့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းဆိုတာ ဘာမှန်းတောင်မသိဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမယ့်အလုပ်ဆိုတာ လူကြီးတွေအလုပ်ပဲလို့ယူဆထားကြတယ်။ သူတို့နဲ့မဆိုင်ဘူး။ သူတို့သိစရာမလိုဘူး။ သူတို့အလုပ်မဟုတ်ဘူးလို့ပဲလက်ကိုင်ထားကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲဝန်ထမ်းတွေဟာ အယူအဆတွေအမျိုးမျိုး ထင်မြင်ချက်တွေအမျိုးမျိုးနဲ့ခိုင်းတာလုပ်၊ ပေးတာယူတွေပဲဖြစ်နေကြတော့တယ်။ သူတို့တွေကိုစီမံခန့်ခွဲသူတွေက ဘာအခက်အခဲတွေရှိလဲ။ ဘာစီစဉ်ပေးရမလဲ၊ အဆင်မပြေတာတွေရှိရင်ပြော၊ ပါးစပ်ကမပြောချင်ရင်စာနဲ့ရေးပြီးတင်ပြလို့ တောင်းဆိုပေမယ့် သူတို့တွေစိတ်မဝင်စားတော့ပါဘူး။ ခုမှအိုတွေလုပ်နေတယ်လို့ထင်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကပါးစပ်နဲ့တောင်းဆိုကြည့်တယ်၊ မရဘူး။ ဒါနဲ့ စည်းကမ်းအနေနဲ့ထုတ်ပြန်လာရတယ်။ "စည်းကမ်း"ဆိုတော့ သူပေး၊ ဒင်းပေးပေါ့။ ဒီလို "စည်းကမ်း"အဖြစ်သတ်မှတ်တာဟာ တနည်းအားဖြင့်တော့ကောင်းပါတယ်။ လေ့ကျင့်ယူတဲ့သဘောရောက်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်း "စည်းကမ်း" ကနေ "အလေ့အကျင့်" ဖြစ်လာရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ အဆင်မပြေမှုတွေနည်းပါးသွားမှာပါ။ တချို့သောလုပ်ငန်းတွေမှာဆိုရင် အခြေအနေကတော်တော်ဆိုးပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကလူကြီးတွေကို အမြင်မကြည်၊ ပြောချင်ရာပြောတာမျိုးခေါင်းထဲမဝင်၊ သူတို့အပေါ်မကောင်းဘူးလို့ လက်ကိုင်ထားကြတယ်။ သူငှာက အစည်းအဝေးပွဲမှာ ဘယ်လိုတွေ၊ ဘာတွေလုပ်မယ်ပြောပြော သူတို့ကတော့ရင်ထဲက အခံတွေနဲ့ပဲနားထောင်နေတယ်။ အစည်းအဝေးသာပြီးသွားတယ်။ လူကြီးဘာတွေကို ဘယ်လိုရည်ရွယ်ချက်နဲ့ပြောသွားမှန်း မသိလိုက်တော့ပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးတွေလည်း ဒုနဲ့ဒေးရှိနေကြပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ ပြောစရာ၊ တင်ပြစရာ၊ ပြောသင့်တာ၊ မေးသင့်တာတွေလည်း မတင်ပြ၊ မဆွေးနွေး၊ မမေးပဲ စက်ရုပ်တွေ ချထားသလိုဖြစ်နေပါတော့တယ်။

လုပ်ငန်းခွင်မှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေချစ်လတ်မှုမရှိ ၊ တက်ကြွမှုမရှိတော့ လုပ်ငန်းခွင်ကြီးဟာလည်း အသက်မဝင်ဘဲလှုပ်ရှားမှုကင်းမဲ့နေပါတော့တယ်။ စီမံခန့်ခွဲသူများဟာ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေ တင်ပြလာသမျှတွေကိုလက်ခံရမယ်။ မကျေမနပ်တင်ပြတောင်းဆိုတာတွေကို ဖြေရှင်းပေးရမယ်။ ဖြေရှင်းပေးရမယ်လို့မဆိုလိုပါဘူး။ ဒီနေရာမှာစီမံခန့်ခွဲသူဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုဂုဏ်ရည်ကနေကြည့်ပြီးဆုံးဖြတ်အကဲဖြတ်ရမှာပါ။ ဒါကြောင့်မို့ဝန်ထမ်းတွေကို တန်ဖိုးထားပါ ၊ လေးစားပါ။ ဆွေးနွေးမှုတွေပြုလုပ်ပေးပါ ၊ အသိအမှတ်ပြုပေးပါ။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲသူများဟာ ရည်မှန်းချက်မြင့်မြင့် ဟားဟားထားရှိခြင်း ၊ တန်ဖိုးထားတတ်သောစိတ်ထား ၊ စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝမှု ၊ အကြံပြုတင်ပြဆွေးနွေးလိုသော စိတ်ထက်သန်မှုစတဲ့အရည်အသွေးပြည့် ဝန်ထမ်းများပါဝင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ကို တည်ဆောက်နိုင်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုအဖွဲ့အစည်းမျိုးတည်ထောင်နိုင်ခြင်းဟာ တရားမျှတမှုရှိသောလုပ်ငန်းခွင်တစ်ခု ဖန်တီးနိုင်ခြင်းနဲ့အတူတူပါပဲ။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲသူအုပ်စုရဲ့အောင်မြင်မှုရလာဒ်ပါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင်တော်တော်များများဟာ လူ့စွမ်းအား ၊ ဝန်ထမ်းစွမ်းအားတိုးတက်မှုကိုအကဲဖြတ်ရမှာ အချိန်ကာလနဲ့ပိုင်းခြားပြီး ဆုံးဖြတ်ရမယ်လို့ထင်နေကြတယ်။ ဥပမာ- တစ်နှစ်တစ်ခါ (၆)လတစ်ကြိမ် အကဲဖြတ်မှတ်တမ်းတွေကြည့်ပြီးမှ တိုးတက်မှု ၊ ဆုတ်ယုတ်မှုလို့ အမှတ်ပေးတတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ့်မြေပြင်အမှန်တရားနဲ့ နီးနီးစပ်စပ်မှန်ကန်ဖို့အင်မတန်နည်းပါတယ်။ ကိုယ့်ရုံးခန်း၊ စားပွဲမှာထိုင်ရင်း စာရွက်စာတမ်းတွေနဲ့ပဲဆုံးဖြတ်မှုတွေလုပ်တာထက် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လှုပ်ရှားလေ့လာကြည့်ခြင်းဖြင့် အကဲဖြတ်တာဟာပိုလက်တွေ့ကျပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင် ကိုယ်တိုင်လုပ်ငန်းခွင်မြေပြင်ကိုဆင်းဖို့ ၊ အနီးကပ်လေ့လာကြည့်ဖို့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့စကားပြောကြည့်ဖို့ လုပ်ငန်းရဲ့ အရောင်းဆိုင်မှာ ဝယ်ယူစားသုံးသူအဝင်အထွက်အနေအထား အရောင်းဝန်ထမ်းတွေပြုမူလှုပ်ရှားပုံ ၊ ငွေပေးငွေယူ လုပ်ဆောင်နေပုံများ။ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်မှာတာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ကာယလုပ်သားများအခြေအနေစသဖြင့် ကွင်းဆင်းလေ့လာကြည့်ဖို့အချိန်ပေးနိုင်ရပါမယ်။

ဒါမှသာ လက်တွေ့ကျကျဆုံးဖြတ်သုံးသပ် အကဲဖြတ်နိုင်မှာပါ။ ဝန်ထမ်းများဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တိုင်းမှာစွမ်းဆောင်ရည် ၊ အားထုတ်မှုတွေမတူညီတတ်ပါဘူး။ ဒါကိုမြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့တော့လိုပါတယ်။ ဒါမှအကဲဖြတ်အမှတ်ပေးရချိန်မှာ အခြေခံစရာအချက်အလက်တွေ အဆင်သင့်ရှိနေမှာပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းခွင်မှာလူမှန်နေရာမှန် (Right Place , Right Person) ဖြစ်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ ပေးအပ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်ကို စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝစွာဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ သင့်တော်ပြီးအရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါဟာလွယ်ကူတဲ့အလုပ်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ခေါင်းဆောင်တိုင်းဟာသူများအတွက် မလွယ်ကူတဲ့အရာတွေကိုကြိုးစားဖြေရှင်းခြင်းဖြင့် အလွယ်သုံးနည်းလမ်းတွေကို ပိုင်ဆိုင်သွားကြတဲ့သူတွေကိုဆိုလိုတာပါ။ ဒီလိုမဟုတ်ရင်တော့ စကားပြောရင်အသံကထွက်မလာ ၊ စကားကိုလေးလုံးကွဲအောင် ၊ ပြောင့်အောင်တောင်မပြောတတ် ၊ အရွယ်လုံးပါရဲ့အသည်ကိုတောင် မှန်အောင်မခေါ်နိုင် (အစ်မအရွယ်ကို အရီးကြီးခေါ်လို့ခေါ် ၊ အန်တီခေါ်လို့ခေါ်) နှုတ်ဆက်ရကောင်းမှန်းမသိ ၊ အလိုက်လည်းမသိတတ် ၊ ယဉ်ကျေးမှုလည်းမရှိတဲ့လူတွေကို Customerများနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံရတဲ့နေရာတွေမျိုးမှာ ခန့်အပ်တာဝန်ပေးအပ်ခြင်းဟာ Customerများကို Service ပေး[illegible]ပဲ စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးရာရောက်သွားပါတယ်။

လက်ရှိဝန်ထမ်းများအတွက် အင်အားတိုးရမရောက်တဲ့ အဆိုပါ ဝန်ထမ်းကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော Customer Complains များကို ဖြေရှင်းနေရတာတွေဟာစိတ်အနှောင့်အယှက် ပေးရောက်သွားပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် လူမှန်နေရာမှန်ဖြစ်ဖို့ဟာလုပ်ငန်းခွင်အတွက် ပထမဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ်ပါ။ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေတိုင်းမှာ သင့်တော်ရာဝန်ထမ်းတွေရှိနေပြီဆိုလျှင် သင့်အတွက်အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိစိတ်အေးရမှာပါ။ ဆိုလိုတာက အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုကို ခိုင်ခိုင်မာမာချပြီးသွားတာနဲ့တူပါတယ်။ ဒီအခြေခံ လှေကားထစ်မှ တဆင့်နောက်ထပ်အဆင့်တွေကို နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်စရာမလိုဘဲ ရှေ့ဆက်ရမယ့်လုပ်ငန်းတွေကိုသာ အာရုံစိုက်ရုံပါပဲ။ ဒါဆိုရင်တော့ တခြားသောလုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ အင်မတန်ခေါင်းခဲနေရတဲ့ Employee Turnover Rate (ဝန်ထမ်းအပြောင်းအလဲနှုန်း) အခက်အခဲကိုအောင်မြင်စွာကျော်လွှားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ အရည်အချင်းရှိဝန်ထမ်းတွေကို မြှောက်စားပါ၊ အားပေးပါ၊ ထိန်းသိမ်းထားပါ။ နောက်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ အရည်အချင်းရှိဝန်ထမ်းများကို လမ်းညွှန်မှုများပေးရပါမယ်။ ဆိုလိုတာကလူ့အစားခေါင်းဆောင်က ဝင်ရောက်လုပ်ပေးတာမျိုး၊ ဖြေရှင်းပေးလိုက်တာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုမျိုးလည်းလုံးဝမဖြစ်သင့်ပါဘူး။ လမ်းညွှန်မှုပေးရုံသက်သက်ပါ။ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ကိုပဲစောင့်ကြည့်ပါ။ လိုအပ်တာရှိရင်၊ တည့်မတ်စရာရှိရင်တည့်မတ်ပေးခြင်း၊ ဝေဖန်ထောက်ပြစရာရှိရင် ဝေဖန်အကြံပြုပေးခြင်း၊ ကူညီရမယ့်နေရာမှာ ဝင်ရောက်ကူညီခြင်းဖြင့် မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေကို ဘက်ပေါင်းစုံကနေလစ်လပ်မှု၊ လစ်ဟာမှုမရှိစွမ်းရည်ထက်တဲ့လူတော်တွေဖြစ်အောင် ပြုစုဆည်းပေးရပါမယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေက Self - Confidence လို့ခေါ်တဲ့ "ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိဖို့" တည်ဆောက်ပေးရမှာပါ။ ယုံကြည်စိတ်ကိုမွေးမြူပေးဖို့ပါ။

ဒီလိုဝန်ထမ်း တွေယုံကြည်မှုရှိလာအောင် ခေါင်းဆောင်အနေနဲ့ လုပ်ဆောင်ပေးရမှာကတော့ ချီးကျူးစကားပြောပေးခြင်းပါပဲ။ သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေနဲ့ပတ်သက်လာရင် အောင်မြင်မှုသေးသေးလေးကအစအကြီးမားဆုံးအောင်မြင်မှုတွေအထိ လစ်လျူရှုခြင်းမပြုဘဲ အသိအမှတ်ပြုကြောင်း၊ မှတ်မှတ်သားသားရှိကြောင်းချီးကျူးစကား လိုက်လျောစွာပြောပေးခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိလာအောင် တွန်းအားပေးလုပ်ဆောင်ပါ။ ဂရုစိုက်သင့်တဲ့နေရာမှာဂရုစိုက်ပေးပါ။ အစွမ်းအစဆိုတာ ယုံကြည်မှုရှိမှထွက်လာတာပါ။ ယုံကြည်မှုရှိမှ မိမိဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ အတိုင်းသတ္တိရှိရှိလုပ်ရဲကိုင်ရဲဖြစ်လာမှာပါ။ အောင်မြင်ခြင်းအတွက် ယုံကြည်မှုကလောင်စာပါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲသူခေါင်းဆောင်တွေဟာ ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်အကဲဖြတ်ရာမှာ မှန်မှန်ကန်ကန်တရားမျှမျှတတဆုံးဖြတ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ရာမှာအများအမြင်နဲ့ ဝေဖန်အကြံပြုတာတွေကိုနားမယောင်ဘဲ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုသာရဲရဲဝံ့ဝံ့သတ္တိရှိရှိလုပ်ဆောင်ဖို့လိုပါတယ်။ မိမိစိတ်ထဲမှာရှိတဲ့ အမှန်တရားအတိုင်းဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ဟာ လူတိုင်းအတွက်တော့မလွယ်ကူလှပါဘူး။ စိတ်မှာကြီးမားတဲ့စွမ်းအင်တွေရှိပါတယ်။ ဥပမာ- ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို အလုပ်ခန့်ဖို့ Interview နေတဲ့အချိန်မှာ ... အလုပ်လာလျှောက်တဲ့ဝန်ထမ်းဟာ အသက်အရွယ်မှာအရည်အချင်းတွေအားလုံးပြည့်စုံနေတယ်။ အဆင့်မြင့်တက္ကသိုလ်ကတဲ့ဘွဲ့တွေလည်းရထားတယ်။ အတွေ့အကြုံလည်းတော်တော်ကောင်းတယ်။ မေးသမျှမေးခွန်းတွေကိုဖြေရာမှာလည်း ဉာဏ်ပါတယ်။ လိမ္မာပါးနပ်မှုလည်းရှိတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့လိုအပ်[illegible] လုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့လည်း ကိုက်ညီမှုရှိတယ်။ မျှော်မှန်းလစာတောင်းထားတာလည်းပေးနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာတစ်ခုခုများနေပြီလို့ထင်နေတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Experience Background ကိုကြည့်လိုက်တော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာကြာကြာမနေဘဲ အပြောင်းအရွှေ့များနေတာတွေ့ရတယ်။ ဘာကြောင့်အရင်လုပ်ငန်းတာဝန်မှထွက်ခဲ့တာလဲဟူသော မေးခွန်းများကိုဖြေတဲ့သူရဲ့ အချက်အလက်တွေကိုတော့စိတ်တိုင်းမကျဘူး။ ထိုဝန်ထမ်းရဲ့အလုပ်ရှင်အဟောင်းထံ ဖုန်းဆက်မေးကြည့်တော့လည်း "ကောင်းပါတယ်"လို့တော့ဖြေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အားရစရာမကောင်းတဲ့ အဖြေမျိုးဖြစ်နေတယ်။ မိမိစိတ်ထဲမှာလည်းလိုလိုချင်ချင်မရှိဘဲ မသက်မသာကြီးခံစားနေရတယ်။ ဒါဆိုရင်တော့ ဒီဝန်ထမ်းကိုမခန့်ပါနဲ့။ လုပ်ငန်းကကိုယ့်ကိုခေါင်းဆောင်အဖြစ်ဒီနေရာမှာထားခြင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့မြင်နိုင်စွမ်းအားတွေဟာ တခြားသူတွေထက်သာလို့ အကြိမ်များများဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာ မှန်နေတာကပိုများနေတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်အတွင်းစိတ်တစ်နေရာမှာရှိတဲ့ အင်မတန်ကြီးမားတဲ့စိတ်စွမ်းအင်တန်ခိုးရှင်က ကိုယ့်ကိုဘာပြောနေသလဲ နားထောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ တစ်ခုခုတော့ပြောနေပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီစိတ်တန်ခိုးရှင်ကိုကျော်လွန်ပြီး လုပ်ဖို့မစွန့်စားပါနဲ့လို့ပြောချင်ပါတယ်။

## စီးပွားအောင်ခြင်း (ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်း)

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

### ပထမအချက် – တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှုရှိ/ မရှိ

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဥပဓိရုပ်အင်္ဂါရပ်ထဲမှာ တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှုရှိဖို့အရေးပါလှပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းကို ဝင်ရောက်လာပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်ရယ် ၊ လူအများနဲ့ပြောဆိုဆက်ဆံမှုတွေပြုရပါတော့မယ်ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ ဒီနေရာမှာ အိနြေ္ဒရှိရှိလူကြီးဆန်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ငြိမ်သက်မှုဆိုတာပါထည့်ပြောထားတာပါ။ ငြိမ်သက်မှုဆိုတာကို တလွဲမတွေးစေချင်ပါဘူး။ အေးအေးဆေးဆေးတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ သွက်သွက်ရှိတာ၊ ရဲရင့်တာ၊ ပြုံးယောင်သမ်းတာ ၊ တည်ကြည်ခန့်ငြားတဲ့မျက်နှာအမူအယာ ၊ အိနြေ္ဒရှိတဲ့ကိုယ်နေဟန်အနေအထားစသည်ကိုဆိုလိုတာပါ။

အခုခေတ်မှာ တချို့သူငယ်တွေက အလုပ် Interview လာတာ အဖော်သူငယ်ချင်းတွေတစ်ပုံကြီးနဲ့ အမေတွေ၊ အစ်မတွေခေါ်လာတတ်တယ်။ ဒါဟာတကယ်ကိုမလိုအပ်တဲ့ကိစ္စပါ။ ကျောင်းနေကလေးငယ်တစ်ယောက်ကို အမေကျောင်းလိုက်ပို့တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်တည်ဖို့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်နိုင်ရန် စမ်းသပ်ခံဖို့လာတဲ့နေရာမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိရှိနဲ့ သတ္တိရှိရှိလာဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်ကဘာမှမသိသေးတဲ့ သူငယ်တန်းလေးအရွယ်မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သတိထားစေချင်ပါတယ်။ နောက်လူငယ်တွေရဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုအပိုင်း Interview လာကြတာ မင်္ဂလာပွဲသွားသလိုပြင်ဆင်ခြယ်သပြီး အတိုတွေ၊ အပြတ်တွေနဲ့လာတတ်ပါသေးတယ်။ ပြီးရင် Interview မေးသူရဲ့ရှေ့မှာ ထိုင်ပုံကိုကြည့်လိုက်ပါဦး။ ဒူးလှုပ်လှုပ်၊ ပေါင်လှုပ်လှုပ်၊ ခံပင်ခါခါနဲ့ တချို့ဆိုလက်(၂)ဖက်ကို ပေါင်ကြားထဲညှပ်ထားသေးတယ်။ တချို့ကတော့ ပီကေဝါးကြမ်းပြန်ပါသေးတယ်။ တော်တော်လေးအချိုးမပြေတဲ့ ကလေးတွေ အင်တာဗျူးလာတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ တည်ကြည်မှုရှိ/မရှိ ဘယ်လိုအကဲဖြတ်သလဲဆိုတော့ တည်ကြည်မှုရှိတဲ့သူတွေဟာ အမှန်အတိုင်းပြောရဲလို့ရှိသူတွေ၊ ကိုယ်ပြောတဲ့စကားကိုကိုယ်တိုင် အပြောင်းအလဲမလုပ်ဘဲတည်လို့ရှိသူတွေပါ။ ကိုယ့်ကြောင့်ဖြစ်တဲ့ ဘယ်လိုအမှားမျိုးကိုမဆိုသေးငယ်သည့်အမှား ဖြစ်စေ၊ ကြီးမားသည့်အမှားဖြစ်စေဝန်ခံလို့ရှိပြီး အမှားကိုအမှန်ဖြစ်အောင်ပြန်ပြင်လုပ်လို့ရှိပါတယ်။ နောက်ပြီး စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးနေထိုင်တဲ့သူတွေလည်းဖြစ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့်ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ဥပဒေ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံသိနားလည်ပြီး တိတိကျကျလိုက်နာစောင့်ထိန်းကြပါတယ်။ ဒီလိုတည်ကြည်မှု၊ဖြောင့်မတ်မှုတွေဟာအသက်အရွယ်၊ ရာထူးအဆင့်အတန်းကြောင့်ကွာဟသွားတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ လူရဲ့လေ့ကျင့်ယူမှုအရည်အသွေးနဲ့ပဲ အဓိကသက်ဆိုင်ပါတယ်။ Interview မေးသူရဲ့စိတ်က ဒီဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီးဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ခံစားချက်ကိုလည်းထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။ ကိုယ်မေးတဲ့မေးခွန်းတွေကို ဟန်မဆောင်ဘဲသူ့ပင်ကိုယ်အတိုင်းပြောသလား။ အမှားလုပ်ရင်ကော ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဝန်ခံတတ်ပုံပေါ်လား၊ သူ့ဘာသာအကြောင်း ဒါမှမဟုတ် ယခင်လုပ်ခဲ့ဘူးတဲ့အလုပ်အကြောင်းမေးတဲ့အခါမှာ ပွင့်လင်းသင့်သည့်နေရာပွင့်လင်း၊ ထိန်းချုပ်ရမယ့်နေရာ နှုတ်ဦးနှစ်တက်အဆင်ပြေ စေတဲ့အနေအထားမျိုးနဲ့ပြောသလားစတဲ့ အချက်တွေကိုပါထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။

## ဒုတိယအချက် — ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး၊ ဖြတ်ထိုးဉာဏ် ရှိ/ မရှိ

တစ်ခါတစ်လေကျရင် လူတွေဟာ ကျောင်းပညာနဲ့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးကို ခွဲခြားမမြင်တတ်ကြဘူး။ အတန်းပညာဘွဲ့တွေတသီကြီးရတဲ့သူတိုင်း ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်မှု ရှိတယ်လို့တော့ပြောလို့မရပါဘူး။ အခုခေတ်ကလေးတွေဆိုဆိုးပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အဓိကဘာသာရပ်ကိုတောင် ကျောင်းသာပြီးသွားတယ် ဘာမှန်းမသိတဲ့သူတွေတပုံကြီးပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့လေးတွေကစာပေါက်ဖို့ကြိုးစားဘဲ၊ စာကျက်ဖို့၊ စာမေးပွဲအောင်ဖို့ပဲကြိုးစားနေကြတာပါ။ ဒါပေမယ့် ပင်ကိုယ်ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးလဲ အရေးကြီးပါတယ်။ ဖြတ်ထိုးဉာဏ်၊ ဟာသဉာဏ်ရှိခြင်းသည် တစ်ဖက်လူရဲ့အထင်ကြီးလေးစားမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။

အလုပ်လုပ်တဲ့နေရာမှာလည်း မိမိအလုပ်တစ်ခုတည်းပဲခေါင်းငုံ့လုပ်နေပြီး တခြားသူတွေဘာလုပ်နေနေ ငါနဲ့မဆိုင်ဘူးဆိုပြီးနေလို့မရပါဘူး။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာလက်လှမ်းမီသမျှ အားလုံးတတ်သိနားလည်နေရပါမယ်။ ဒီအပြင် Organization ရဲ့ ပြင်ပလောကကိုလည်း မျက်စိဖွင့်နားစွင့်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အရာကိုမှကိုယ်နဲ့မဆိုင်ဘူးလို့ သဘောမထားဘဲစူးစမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိရပါမယ်။ ကြုံတွေ့လာတဲ့အခက်အခဲတွေကို ဉာဏ်ပါပါနဲ့ အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းနိုင်ပါ့မယ်။ ဒါမှသာ ဒီကနေ့လိုပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ အရမ်းများတဲ့ရှုပ်ထွေးနက်နဲတဲ့လောကကြီးမှာ အောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်ဖို့ တခြားသောထက်မြက်တဲ့သူတွေကို (Lead )ဦးဆောင်သွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခုခေတ်ကြီးမှာတော်ပြီးထက်မြက်တဲ့သူတွေပေါလွန်းလို့ပါ။

## တတိယအချက် — ရင့်ကျက်မှု ရှိ\မရှိ

ရင့်ကျက်မှု (Mature) ဖြစ်တယ်ဆိုတာလည်း အသက်အရွယ်၊အတန်းပညာ၊ ရာထူးအဆင့်အတန်း၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေနဲ့တိုင်းလို့မရပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူကြီးဖြစ်တာမဖြစ်တာနဲ့မဆိုင်ပါဘူး။ အသက်ကြီးလာလို့လူကြီးဖြစ်လာတာ (growing) ကြီးပြင်းလာတာပဲရှိတယ်။ (Developing) ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဟာ (growing) နဲ့အပြိုင်ဖြစ်လာတယ်လို့မထင်ပါနဲ့။ လူတိုင်းအတွက်မဟုတ်ပါဘူး။ ရင့်ကျက်မှုဆိုတာလူတစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းနဲ့ပဲသက်ဆိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်လေ့ကျင့်ယူမှု ၊ ပြုပြင်မှု ၊ လေ့လာမှု ၊ တွေးတောမှုဖြစ်တယ်ပါ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် လူတစ်ယောက်ကိုတွေ့ကြည့် ၊ စကားပြောကြည့်လိုက်ရင် ရင့်ကျက်တဲ့လက္ခဏာတွေ ရှိ\မရှိ သူ့ဥစိရုပ်မှာပေါ်နေတာတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ရင့်ကျက်တဲ့လူဆိုတာ ခံစားချက်ကိုဦးစားပေးတတ်သူမဟုတ်ပါဘူး။ ဘယ်အရာကိုမှ ခံစားချက်အတိုင်းဦးတည်ဆောင်ရွက်လေ့မရှိပါဘူး။ အမြဲတမ်းချင့်ချိန်စဉ်းစားတယ်။ နှိုင်းဆတယ်။ ပြီးမှအလုပ်သင့်ဆုံးကိုလုပ်ပါတယ်။ အခြေအနေတင်းမာမှုတွေကိုလည်းတောင့်ခံနိုင်တယ်။ ဖိအား၊အနှောင့်အယှက်၊ အခက်အခဲတွေကိုလည်း တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ပျော်စရာနဲ့ကြုံရင်လည်းမထူးဆန်းသလို အေးအေးဆေးဆေးပါပဲ။ စိတ်ညစ်စရာ ၊ စိတ်ပျက်စရာနဲ့ကြုံရင်လည်း သက်သက်သာသာပါပဲ။ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်မနေပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိသူတွေလို့ပြောလို့ရပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေသာတခြားလူတွေရဲ့ခံစားချက်တွေကို အလေးထားတတ်ကြတယ်ပါ။

ဝန်ထမ်းတိုင်းကို အဆိုပါအချက်(၃)ချက်ဖြစ်တဲ့ တည်ကြည်ငြိမ်သက်မှု ၊ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး နှင့် ရင့်ကျက်မှုရှိ\မရှိဆိုတာကို သေသေချာချာစနစ်တကျ ဆန်းကာတင်စစ်ကြည့်ပါ။ အရေးကြီးဆုံးကတော့ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ အဆိုပါဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုအကဲခတ်မိသလဲဆိုတာပါပဲ။ ကိုယ့်ဆီမှာပေါ်လာတဲ့ စိတ်နဲ့ဆုံးဖြတ်စရာ ရှိရင်ရဲရဲဝံ့ဝံ့သာဆုံးဖြတ်ပါ။ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာမရှင်းဘဲ သံသယဖြစ်စရာကိုစွဲဆိုလျှင် ချက်ချင်းမေးရှင်းဖို့လိုပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ အရေးကြီးဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ Leader ခေါင်းဆောင်ပါပဲ။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ Essay တစ်ပုဒ်လိုပါပဲ။ ခေါင်းစီးလွဲတာနဲ့အောက်က စာပိုဒ်တွေအားလုံး အလွဲတွေချည်းပါပဲ။ ဒီလိုပါပဲအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု အသက်ရှင်သန်နေသလဲဆိုတာကြည့်ခြင်းဖြင့် ခေါင်းဆောင်ရဲ့အရည်အသွေးကို အကဲခတ်လို့ရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မြင့်ရုံနဲ့လည်း သူ့နောက်ကွယ်ကအဖွဲ့အစည်းဟာ အောင်မြင်မှုရှိ/မရှိ ဆိုတာသိနိုင်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဒီလောက်ထိအရေးပါအရာရောက်ပြီးထိပ်ဆုံး ကတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမယ့် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ခန့်အပ်ဖို့ ရွေးချယ်ရတော့မယ့်အချိန်မှာတော့လွယ် လွယ်ကူကူသုံးသပ်ဆုံးဖြတ်လို့မရတော့ပါဘူး။ တည်ကြည်မှု ၊ ရင့်ကျက်မှု ၊ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးရှိရုံ လောက်နဲ့ ရွေးချယ်လို့မရတော့ပါဘူး။ ဒီတော့အဲ့ဒီလိုနေရာအတွက် ရွေးချယ်ခြင်းခံရမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေမှာ အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ အဓိကသွင်ပြင်လက္ခဏာ (၄)ရပ်ရှိဖို့ဟာ တော်တော်ကြီးအရေးပါလာပါတယ်။

## ပထမသွင်ပြင်လက္ခဏာ — ပင်ကိုယ်စစ်မှန်မှု ၊ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး

လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ဘယ်လိုလူမျိုးလဲဆိုတာကို သေချာမသိပါဘူး။ "ငါဘာလဲ ၊ ငါဘယ်နေရာကိုရောက်နေသလဲ။ ငါဘာလုပ်ရမလဲ" စသည့်အချက်(၃)ချက်ကို သေသေချာချာပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်မသိလို့ အမှန်အတိုင်းအဖြေမထုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခုလိုလူ့နေမှုဘဝမှာ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းအခက်အခဲ ၊ ဒုက္ခတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နေရတာပါ။ လူတိုင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိရောက်နေတဲ့အချိန် ၊ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အခြေအနေတွေဟာ ကိုယ်ဖန်တီးထားတဲ့ဘဝပါပဲ။ ဒါကြောင့်ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိဘဝကိုလည်း သက်တောင့်သက်သာနဲ့ လက်ခံနိုင်စွမ်းရှိရပါမယ်။ မိမိဟာ "ဘာလဲ" ဆိုတာကို အမှန်အတိုင်းသိမြင်လက်ခံထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးသည်သာ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုနဲ့ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၊ သန္နိဋ္ဌာန်တွေရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုသွင်ပြင်လက္ခဏာတွေရှိတဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်က ကျဉ်းထဲကျပ်ထဲရောက်လာချိန်မှာ မဖြစ်မနေအရေးတကြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတော့မယ်ဆိုရင်လည်း ရဲရဲရင့်ရင့်ပြတ်ပြတ်သားသားဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒီလိုမငြိမ်မသက်ဖြစ်နေချိန်မှာ မိမိအဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှအဖွဲ့သားတွေကို အခြေအနေမှန်နှင့်ယုံကြည်မှုတွေမလျော့ပါးစေရန် ထိထိမိမိမှန်မှန်ကန်ကန် ထိတွေ့ပြောဆိုနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ အဖွဲ့သားတွေအနေနဲ့လည်း ဒီလိုအရည်အချင်းပြည့်ဝပြီး ခေါင်းဆောင်ကောင်းပီသတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အောက်မှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ရတာကိုပဲဂုဏ်ယူနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်လိုအခက်အခဲပဲရှိနေပါစေ မိမိခေါင်းဆောင်အနားမှ ထွက်ခွာမသွားပဲ ခေါင်းဆောင်ပြောတဲ့စကားတွေကို သူတို့ရင်ထဲစွဲမြဲမှတ်သားထားလေ့ရှိပါတယ်။

ခေါင်းဆောင်လုပ်မဲ့သူဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို "ဘာလဲ" ဆိုတာ သေချာမသိဘူး။ ကိုယ့်အကြောင်းကိုလည်း အမှန်အတိုင်းမမြင်ဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပင်အမြဲတမ်းအလို မပြည့်မကျေမနပ်ဖြစ်နေတဲ့သူဖြစ်နေပြီဆိုရင်တော့ သူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက်တော့ရင်လေးစရာပါပဲ။ အဲဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးဟာ ကိုယ့်ရဲ့အခြေအနေမှန်ကို ဖုံးကွယ်ပြီးဟန်ဆောင်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် သူဟာအယောင်ဆောင်ဘဝနဲ့ပဲ နေ့စဉ်ဖြတ်သန်းနေရပါတယ်။ ဒါပေမယ့်အယောင်ဆောင်သောသူဟာ အစစ်အမှန်ထက်ဟိတ်ဟန်ကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်းသူ့ရဲ့ဟန်ဆောင်မှုဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အကယ်ဒမီတောင်ပေးလို့ရပါသေးတယ်။ ဒီလိုဟန်ဆောင်ပြီးရင့်ကျက်ယောင်ဆောင်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုနဲ့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရှိနိုင်ဖို့မလွယ်ပါဘူး။ သူ့မှာ ပြဿနာများစွာလည်းရှုပ်ပွေနေတတ်ပါတယ်။ ဒီလိုခေါင်းဆောင်မျိုးတွေဟာ ခက်ခဲတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမှတ်နိုင်မှာမဟုတ်သလို အခြားသူတွေ သူ့ကိုဝေဖန်သုံးသပ်မှာကိုလည်း အင်မတန်ကြောက်တတ်ပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုမရှိတဲ့အတွက် လူအများမကြိုက်တဲ့အခြေအနေနဲ့ကြုံရင်လည်း ဒီအနေအထားကို ကြာရှည်တောင့်ခံနိုင်စွမ်းမရှိပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာကနည်းနည်းလေးမှ အယောင်ဆောင်လို့မရပါဘူး။ စစ်မှန်တဲ့အရည်အချင်းရှိမှသာ တည်ငြိမ်တဲ့အခြေအနေမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စိုးရိမ်ပူပန်ရာအခြေအနေ ၊ ကျဉ်းထဲကျပ်ထဲ မှာပဲရောက်ရောက် အောင်မြင်စွာကျော်ဖြတ်နိုင်မှာပါ။ ဟန်ဆောင်ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ သာမာန်အေးအေးဆေး ဆေးနေ့ရက်များကိုပဲဖြတ်သန်းနိုင်ပေမယ့် တကယ့်အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့ရချိန်မှာတော့ အရည်အချင်းစစ် ၊ မစစ် ဆိုတာ သူ့အတွက်ဖုံးကွယ်လို့မရနိုင်တော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အယောင်ဆောင်သမားများဟာ အမှန်တရားမပေါ်သေး ချိန်ထိသာတောက်ပြောင်လေ့ရှိပါတယ်။

## ဒုတိယသွင်ပြင်လက္ခဏာ — ရှေ့ကိုကြိုမြင်တတ်မှု ၊ အမြော်အမြင်ကြီးမှု

ခေါင်းဆောင်တိုင်းလိုလိုမှာ ရှေ့ရေးအမြင်ရှိကြပြီး အနာဂတ်ကိုကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်စွမ်းရှိကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ သာမန်ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်မဟုတ် မမျှော်လင့်ဘဲဘာတွေဖြစ်လာ နိုင်မလဲဆိုတဲ့အခြေ အနေတွေကိုပါကြိုတင်ခန့်မှန်းရာမှာ ထူးထူးခြားခြားတော်နေကြခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အခုခေတ်စီးပွားရေးလောကကြီးဟာ အပြောင်းအလဲအရမ်းများ ၊ အရမ်းမြန်လှပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲ ၊ စီးပွားဆိုင်ရာအပြောင်း အလဲတွေကို မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခေါင်းဆောင်တွေ အင်မတန်များပြားလာပါ တယ်။ လက်ရှိပြိုင်ဘက်တွေအပြင် နောက်ထပ်အသစ်ဝင်လာမယ့် ပြိုင်ဘက်သစ်တွေ ဘယ်လိုခြေလှမ်းတွေလှမ်း နေတယ်။ အထူးသဖြင့်ပြိုင်ဘက်တွေဘာတွေ လုပ်နေသလဲဆိုတာတွေကိုပါကြိုမြင်နိုင်တဲ့ ဆဋ္ဌမမြောက်အာရုံရှိနေသူ များကို ခေါင်းဆောင်ကောင်းလို့ခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ရှေ့ရေးကိုကြိုမြင်တယ်ဆိုတာလူတိုင်း ၊ ခေါင်းဆောင်တိုင်းမလုပ် နိုင်တဲ့ကိစ္စပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စိတ်ကူးဖြင့်ပုံဖော်ကြည့်လို့မရနိုင်တာတွေကို ကြိုမြင်နိုင်စွမ်းရှိရလို့ပါပဲ။

## တတိယသွင်ပြင်လက္ခဏာ — မိမိအနားမှာမိမိထက်ပိုတော်တဲ့ ၊ ပိုတတ်တဲ့သူတွေရှိစေချင် တဲ့စိတ် အလွန့်အလွန်ပြင်းပြခြင်း

အခြေအနေတစ်ရပ် ၊ ပြဿနာတစ်ရပ်အတွက်အကောင်းဆုံးအဖြေဆိုတာလူတစ်ဦး၊ တစ်ယောက်တည်းရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်အယူအဆ အမြင်တစ်ခုတည်းနဲ့တင်မပြည့်စုံနိုင်ပါဘူး။ သာမန်မဟုတ်တဲ့ထူးခြားဖြစ်စဉ်မျိုးတွေဆုံး ဖြတ်ရတာဟာ အင်မတန် Risk (စွန့်စားမှု) အရမ်းများပါတယ်။ ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး အောင်ပွဲကြီးခံနိုင်သလို ကျရှုံးမှုနဲ့လည်းကြုံတွေ့သွားစေပါတယ်။ ဒီအခါမှာ ခေါင်းဆောင်တိုင်းအတွက်အကြံဉာဏ် ကောင်းတွေ ၊ အတွေးအခေါ်ကောင်းတွေလိုပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေအတွက် အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းဖြစ်နိုင် ချေတွေသုံးသပ်တင်ပြနိုင်ဖို့ဆိုတာ လွယ်ကူလှတာမဟုတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် တော်သင့်ရုံအရည်အချင်းရှိတဲ့ လူတွေ ကထိတွဲဝင်ရောက်ဆွေးနွေးရုံမှာမဟုတ်ပါဘူး။

ဒီလိုအမှန်တရားနဲ့နီးစပ်တဲ့ သုံးသပ်ချက်မျိုးတွေပေးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာခဲ့ရင် ခန့်အပ်ဖို့လက်မတွန့်ပါနဲ့။ မတွေဝေပါနဲ့။ ငါသာအတော်ဆုံး၊ အတတ်ဆုံးဆိုပြီး ဘယ်သူ့မှာအရည်အချင်းဘယ်လောက်ရှိသလဲ။ ငါ့ထက်သာတာဘာတွေရှိသလဲ။ ငါ သူ့ဆီက ဘာပညာတွေယူစရာရှိသလဲဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့အကဲမခတ်တဲ့ "ငါ"ဆိုပြီး လက်မထောင်နေရင်တော့ "ငါသိ" "ငါတတ်" သလောက်နဲ့ပဲ ဘဝဟာအဆုံးသတ်သွားမှာပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတိုင်းကိုယ့်ထက်ပိုတတ်သွားမှာ၊ ပိုသိသွားမှာ ၊ ကိုယ့်နေရာလုသွားမှာ ၊ ကိုယ့်ထက်သာသွားမှာသေလောက်အောင်ကြောက်ရွံ့ထိတ်လန့်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်ကောင်းမှန်ရင်တော့ အတော်ဆုံး၊ အတတ်ဆုံးဆိုတဲ့လူမျိုးတွေကို စုစည်းခေါ်ယူခဲ့တဲ့သတ္တိရှိကြပါတယ်။ ဒါမှသာ အခြေအနေအရပ်ရပ်တိုင်းအတွက် အတော်ဆုံးသူတွေစုစည်းပေါင်းစပ်ပြီးမှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့အဖြေဟာ အကောင်းဆုံးသောအဖြေကျပြီး လွဲချော်သွားတာမရှိနိုင်ပါဘူး။

## စေတ္တသွင်ပြင်လက္ခဏာ — တာဝန်ဖိတဲ့အလုပ်ကိုခံနိုင်ရည်ရှိမှု နှင့် တာဝန်သိစိတ်

တာဝန်ဖိတဲ့အလုပ်ကိုခံနိုင်ရည် ရှိမရှိဆိုတဲ့အချက်ရဲ့ အဓိကလာတဲ့အရင်းအမြစ် (Source) ကတော့ တာဝန်သိစိတ်နှင့် တာဝန်ယူတတ်ခြင်းပါပဲ။ တာဝန်သိစိတ်ရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်သာ အလုပ်တစ်ခုကိုဘယ်လောက်ပင် ခက်ခဲကြမ်းတမ်းမှုတွေနဲ့ကြုံတွေ့နေပါစေ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ဆောင်သွားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုတာဝန်ယူပြီး ကြိုးစားဆောင်ရွက်ခြင်းကပဲ အောင်မြင်မှုဆီကိုတဖြည်းဖြည်းခြင်းဆွဲခေါ်သွားစေတာပါ။ ဒါကြောင့်အခက်အခဲအတားအဆီးဆိုတာ အောင်မြင်ချင်သူတွေအတွက်ခါးဆေးသောက်ရသလိုပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အလုပ်လုပ်သူတိုင်းအတွက်တာဝန်ဖိတဲ့ အလုပ်ဆိုတာ တချိန်ချိန်မှာတော့ကြုံတွေ့လာရစမြဲပါ။ အချိန်တိုင်းတော့ ပျော်ရွှင်စွာမဖြတ်သန်းနိုင်ဘူးပေါ့။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတိုင်းမှာ သူ့အတိုင်းအတာနဲ့သူတော့ တာဝန်ကိုယ်စီရှိတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တာဝန်ဖိတဲ့ အလုပ်ကိုတော့ အထူးသဖြင့်ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပဲတွေ့ကြုံရတာများပါတယ်။ ရာထူးကြီးလေ ၊ တာဝန်ယူရတာပိုများလေ၊ အလုပ်လုပ်ရတာများလေ၊ အခက်အခဲအထစ်အငေါ့တွေနဲ့ရင်ဆိုင်ရလေပါပဲ။ ဒါကြောင့် ခေါင်းဆောင်တိုင်းလည်းအမှားမကင်းပါဘူး။ မှားတတ်ကြပါတယ်။ အမြဲမှန်နေတယ်ဆိုတဲ့ ခေါင်းဆောင်မရှိပါဘူး။ အမှားတွေကျူးလွန်မိတာတော့လက်ခံရပါမယ်။ ဒါပေမယ့် မှားနေတဲ့နေရာမှာတင်အဆုံးမသတ်လိုက်ပါနဲ့။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အမှားတစ်ခုကိုကျူးလွန်ပြီးနောက်ပိုင်း နောက်ဆက်တွဲဘာတွေလုပ်လေ့ရှိသလဲဆိုတာ အဓိကထားရမယ့်အချက်ပါ။ သူဟာအမှားတွေကနေ သင်ခန်းစာယူတတ်သလား၊ ဝန်ခံရဲတဲ့သတ္တိရှိသလား၊ စိတ်ဓါတ်ကျသွားသလား၊ စိတ်ဓါတ်မကျဘဲအားမြှင့်တင်လေ့ရှိသလား ၊ အသစ်ဖြစ်လာတဲ့စိတ်ဓါတ်တက်ကြွမှု ၊သန္နိဋ္ဌာန်၊ယုံကြည်ချက်တွေနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်ပြန်ကြိုးစားလေ့ရှိသလား? အဲဒီပြဿနာရပ်ကို ဘယ်လိုအဖြေ၊ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးနဲ့ အဆုံးသတ်လေ့ရှိသလဲ? စတဲ့ "သလဲ" နဲ့ဆုံးတဲ့မေးခွန်းတွေရဲ့အဖြေတွေဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အဖြေရလဒ်တွေထွက်လာမှသာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းလို့သတ်မှတ်လို့ရပါလိမ့်မယ်။

ဒီကနေ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကကြီးရဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲတွေဟာ ဘယ်လိုခေါင်းဆောင်ကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်လှုပ်စင်သွားအောင်၊ စိတ်ဓါတ်တွေချုံးချုံးကျပြီး စီးပွားရေးလောကကြီးကို အပြီးစွန့်ခွာသွားလောက်အောင် ပုံအမျိုးမျိုးနဲ့သရုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီတော့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်အရာတွေက ဘယ်လိုပဲတိုက်ဆိုင်တိုက်ဆိုင် ကိုယ့်နေရာကနေပျောက်ကွယ်မသွားအောင် ဘယ်လိုကာကွယ်ရမလဲ၊ ဘယ်လိုပြန်လည်ခုခံရမလဲဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေကိုသိထားဖို့လိုပါတယ်။

## ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ခြင်းဖြစ်စဉ်တွင်ထည့်သွင်းအသုံးပြုသင့်သည့်အခြေခံစံနှုန်းများ

**ပထမစံနှုန်း — အပြုသဘောဆောင်တဲ့စွမ်းအား**

“အပြုသဘောဆောင်တဲ့စွမ်းအား” ဆိုတဲ့စံနှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားသူတွေကတော့ ပေါ့ပါးလွတ်လပ်သူ၊ ပျော်ပျော်နေပြီးအကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူ၊ စိတ်ဆွေ့ရှုပ်ထနမ်းမလေးသူ (အလွယ်တကူစိတ်ဆွေ့တတ်သူ)လုပ်ငန်းစတင်သည့်အချိန်မှ လုပ်ငန်းပြီးဆုံးချိန်ရောက်သည်အထိ စ,လယ်,ဆုံး သုံးပါးလုံးပင်ပန်းနွမ်းနယ်မှုမရှိဘဲ တက်တက်ကြွကြွလှုပ်ရှားသူ၊ အလုပ်လုပ်ရခြင်းကို ပင်ပန်းတယ်လို့မညည်းငြူပဲ ပျော်ရွှင်စရာလို့ခံယူတတ်တဲ့လူမျိုးကို ဆိုလိုတာပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိအလုပ်ကိုချစ်ခင်မြတ်နိုး တွယ်တာတဲ့သူမျိုးကိုပြောတာပါ။

**ဒုတိယစံနှုန်း — အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှ တခြားသောသူတွေရဲ့စိတ်ကိုလှုံ့ဆော်ပေးနိုင်စွမ်းရှိခြင်း**

ဒီလိုအရည်အချင်းမျိုးကို ပိုင်ဆိုင်ထားရှိတဲ့သူတွေဟာ မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်းကိုထဲထဲဝင်ဝင်ကောင်းကောင်းနားလည်တတ်ကျွမ်းပြီး စကားပြောကောင်းသူတွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ သူဟာတခြားသောလူတွေနည်းတူအဖွဲ့ဝင်တွေကို လုပ်ငန်းရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေ၊ တန်ဖိုးထားမှုတွေအကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးမျှော်လင့်ချက်ထားရှိနိုင်မှုတွေအကြောင်းကို စိတ်ပါဝင်စားလာဖြစ်အောင် ဆွဲဆောင်ပြောဆိုနိုင်သူမျိုးပါ။ သူကိုယ်တိုင်အလုပ်ကို လေးလေးနက်နက်လုပ်ကိုင်တဲ့အပြင် ဟိတ်ကြီးဟန်ကြီးမလုပ်တတ်ပါဘူး။ ကျေနပ်စရာရှိရင်လည်းအချိန်မဆွဲဘဲ တစ်ဖက်သားကို လိုက်လံ့စွာကျေးဇူးပြုတတ်သူဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ “ငါးတွေအများကြီးထည့်ထားတဲ့ ကန်ထဲမှာရှိတဲ့ ငါးကြီးတစ်ကောင်နဲ့တူတယ်” ငါးလေးတွေကြားမှာရှိနေတဲ့ ငါးကြီးရဲ့လှုပ်ရှားမှုကြောင့် သူ့ရဲ့တက်ကြွမှုတွေဟာ တခြားသောငါးလေးတွေကိုပါ အိပ်ရာကနိုးလိုက်သလို လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်သွားစေပါတယ်။ သူဟာ အမြဲတမ်းစိတ်ဓါတ်တက်ကြွနေတတ်သလို လုပ်ငန်းတာဝန်တွေဘယ်လောက်ခက်ခဲနေပါစေ ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူမျိုးပါ။ ဒါကြောင့် သူ့အဖွဲ့ဝင်တွေအားလုံးဟာ သူ့ရဲ့အရည်အသွေးကို အသိအမှတ်မပြုဘဲ မနေနိုင်အောင်ဖြစ်ကြရပါတယ်။ သူ့ရဲ့စွမ်းအားမြှင့်တင်ပေးမှုတွေကြောင့် တခြားသောသူတွေ အစတုန်းကမဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ထင်ထားတဲ့ အလုပ်တွေကိုတောင်ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်လာနိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့သူတို့တွေဟာ အလုပ်လုပ်ရတာကိုပဲ နှစ်သက်မြတ်နိုးလာတတ်သူတွေတောင်ဖြစ်လာကြပါတော့တယ်။

**တတိယစံနှုန်း — ပြတ်သားမှုပါ။ အမြူအမဲသဲကွဲသလိုမျိုး ဆုံးဖြတ်စရာရှိတာကိုပြတ်ပြတ်သားသား ဆုံးဖြတ်နိုင်ခြင်း**

စာရေးသူတို့ ယခုရောက်ရှိနေတဲ့ကမ္ဘာကြီးမှာ ပြောင်းလဲမှုအရှိန်အဟုန်တွေ အရမ်းကြီးမားလာတာလူတိုင်း မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ပါပဲ။ ဒီလိုအချိန်နှင့်အမျှပြောင်းလဲမှုတွေကြားမှာ အခက်အခဲတွေနဲ့ကြုံတွေ့ရတိုင်းပြတ်သားတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ ရှေ့ထောင့်မျိုးစုံကနေ ၊ အဘက်ဘက် ကနေ ၊ ထောင့်ပေါင်းစုံကနေ အမျိုးမျိုးစဉ်းစားစစ်ဖို့အချိန်ရပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်ပြည့်ပြည့်စုံစုံဖို့ အခြေအနေပေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တချို့ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ သတင်းအချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုံစုံမရသေးတဲ့ကြောင့် ဆုံးဖြတ်စရာရှိတာ အချိန်မီဆုံးဖြတ်ရတာမျိုးနဲ့ကြုံလာရင်ပြတ်သားတဲ့၊ အမြူအမဲသဲကွဲတဲ့အခြေမျိုးတွေရဖို့ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးတွေကို ရင်မဆိုင်ရဲတဲ့မန်နေဂျာမျိုးတွေဆိုရင် ဟိုဟာလုပ်ရ နိုးနိုး၊ ဒီဟာလုပ်ရနိုးနိုးနဲ့ စမ်းတဝါးဝါးဖြစ်နေတာဟာ အင်မတန်ကြည့်ရတာဆိုးဝါးပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုခေါင်းဆောင်မျိုး တွေက စိတ်အပြောင်းအလဲအရမ်းမြန်တဲ့၊ အရည်အချင်းမပြည့်မီတဲ့ ခေါင်းဆောင်မျိုးတွေပါ။

**စတုတ္ထမြောက်စံနှုန်း — လုပ်ငန်းတာဝန်ကိုပြီးဆုံးအောင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း ( သို့ ) အပြီးသတ် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း**

ပြီးမြောက်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းဆိုတဲ့ အရည်အချင်းဟာ အင်မတန်မှထူးခြားကောင်းမွန်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ရပ်ပါ။ "အစကောင်းမှအနှောင်းသေချာ" ဆိုပေမယ့် လူတော်တော်များများဟာ အစပိုင်းမှာတော့တက် တက်ကြွကြွနဲ့ ကောင်းသယောင်ယောင်ရှိပေမယ့် နောက်ပိုင်းကျရင်တော့ အရှားရှုံးသွားလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့ ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေအရမ်းမြင်သာပါတယ်။ အစပိုင်းမှာပရိသတ်ကိုအရမ်းဆွဲဆောင်မှုရှိပြီး တဖြည်းဖြည်းနဲ့ဇာတ်ရှိန် တက်လာတယ်။ ဒါပေမယ့် ဇာတ်သိမ်းသွားလိုက်တဲ့အခန်းမှာတော့ ပရိသတ်တွေရင်ထဲမှာ ထ,ဆဲချင်လောက်အောင် ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်နေစဉ်တစ်လျှောက်မှာ ကြုံတွေ့လာရတဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်တွေ၊ ကသောင်းကနင်းတွေ ၊ မမျှော်လင့်ဘဲပေါ်ပေါက်လာတဲ့အခက်အခဲတွေ ၊ ကြားဖြတ်ဝင်လာတဲ့အလုပ်မနိုင်နင်းမှု တွေကြောင့် လုပ်လက်စအလုပ်တွေမေ့လျော့သွားတာမျိုး ၊ မနိုင်မနင်းမှုတွေကြောင့် စိတ်လျှော့လိုက်တာမျိုး၊ သူများကိုလွှဲအပ်ညွှန်ကြားဖို့ ယုံကြည်စိတ်မရှိတာမျိုး ၊ အခက်အခဲတွေကြောင့် နောက်ပြန်လှည့်ချင်တာမျိုး စတဲ့ အကြောင်းပြချက်အမျိုးမျိုးကြောင့် ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ဟာ ဆိုးကျိုးတွေဖြစ်သွားစေတော့တာပါပဲ။ တချို့လူတွေဆို အဆုံးသတ်အထိမရောက်တော့ဘဲ ကြားမှာတန်းလန်းအနေအထားနဲ့ ပဲကြာတော့ မိမိဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အဓိပ္ပာယ်ဟာ ပျောက်ကွယ်သွားပါတော့တယ်။ အဲ့ဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကို ရလဒ်နဲ့တိုင်းတာမယ်ဆိုရင်တော့ သူတို့တွေဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်သူတွေဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာတာနဲ့တူသလဲဆိုရင် ဟိုဟာလေးစမ်းလုပ်လိုက်,ရပ်ထား လိုက် ၊ နောက်စိတ်ကူးပေါက်တာလေး ထလုပ်လိုက်, နောက်ပြန်လှည့်လိုက်နဲ့ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ , သူတို့တွေဟာ ဘယ်အချိန်ပြန်ကြည့်ကြည့် သူတို့ရောက်ရှိနေတဲ့နေရာမှာပဲ နှစ်ပေါင်းများစွာကြာတဲ့တိုင် အဲ့ဒီနေရာမှာပဲရှိနေမယ့် သူမျိုးတွေပါ။ ဒီစိတ်မျိုးက ဆိုက်ကားသမားလိုစိတ်ဓါတ်မျိုးလို့ပြောရပါလိမ့်မယ်။

## ပဥ္စမစံနှုန်း — စိတ်အားထက်သန်မှု ၊ ပြင်းပြစိတ် (Passion)

ဆိုလိုတာကတော့ အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေဟာ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လာရင် နေ့ညမရွေး ၊ အချိန်အခါမရွေး လုပ်ချင်လုပ်ဆောင်လိုစိတ်ရှိသူတွေပါပဲ။ မိမိလုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့အရာတစ်ခုကို တကယ့်ကိုအတွင်းစိတ်ခံ ထဲကပါ အလှိုက်အသည်းလှိုက်နဲ့ သူများတွေအမြင်မှာကဲကဲဆတ် ၊ သည်းသည်းလှုပ်နေတယ်လို့ အမြင်ကတ်စရာ ကောင်းလောက်အောင်ပင် စူးစွပ်တဲ့လူအမျိုးအစားတွေပါ။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ ကိုယ့်အလုပ်တင်မကပဲ ကိုယ်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ၊ ဆွေမျိုးသားချင်းမိတ်ဆွေတွေရဲ့ အလုပ်ကတွေကိုပါ စိတ်အားထက်ထက်သန်သန်နဲ့ အလေးထား ဆောင်ရွက်တတ်သူမျိုးတွေပါ။ ဘာကိုပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့တွေရဲ့အသွေးအသားထဲမှာ ဘဝမှာရှင်သန်လိုစိတ်တွေပြည့်လျှံ နေတတ်ပါတယ်။

### ဝန်ထမ်းများကိုထိန်းချုပ်ခြင်း

အလုပ်ဌာနတစ်ခုမှာ စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းတဲ့ တက်ကြွလူငယ်တွေရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ကြိုးစားအား ထုတ်မှု၊ သွက်လက်လျင်မြန်မှုကြောင့် အကြီးအကဲများရဲ့ မြှောက်စားခြင်းခံရပြီး ခေါင်းဆောင်နေရာကိုရောက်ရှိ သွားကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့တက်ကြွမှုဟာကြာလာတော့ ကြွတက်မှုအဖြစ်ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ လူအများရဲ့အထင်ကြီး ခြင်း၊ လေးစားခြင်း၊ ချီးမွမ်းခြင်းခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် မော်ကြွားလာတယ်။ အတ္တမာန်မာနကြီးလာတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းဌာနတစ်ခုမှာ အလွန်ကြောက်စရာကောင်းတဲ့ ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးတစ်မျိုးပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ကြိုးစားမှုတွေဟာ အချိန်တို အတွင်းမှာ အများနဲ့မတူကြိုးစားတဲ့အတွက်ကြောင့် အလားအလာကောင်းတဲ့သူတွေဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကိုအချိန်တိုလေးအတွင်းမှာ ရာထူးတွေတိုးမြှင့်ပေးလိုက်တယ်။ လစာတွေတိုးပေးလိုက်တယ်ဆိုရင်ပဲ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ "ငါကွ" ဆိုတဲ့အတွေးတွေဝင်ပြီး ထိန်းမနိုင်သိမ်းမရတွေဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ အရမ်းတော်ပြီး အရည်အချင်းထက်မြက်တဲ့လူတော်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ တွေ့လည်းတွေ့ဘူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လုပ်ငန်းခွင် မှာကသက်ဆိုင်ရာဌာနအလိုက်၊ လုပ်ငန်းရဲ့အတိုင်းအတာလိုအပ်ချက်ရှိသလောက်ပဲ ခန့်အပ်ထားခြင်းဖြစ်တဲ့အတွက် ကြောင့်ဝန်ထမ်းအရေအတွက်ဟာ အကန့်အသတ်နဲ့ ရှိသင့်သလောက်ပဲရှိပါတယ်။ ဒီလိုအကန့်အသတ်နဲ့ရှိတဲ့အထဲ မှာမှ ကုမ္ပဏီရဲ့ထိပ်ပိုင်းအကြီးအကဲနှင့် ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းအင်အားဟာအနည်းဆုံးအုပ်စုပါပဲ။

ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ သိပ်တော်တယ်လို့နာမည်ကြီးနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ " နွားခြေရာခွက် ထဲကဖားသူငယ် "နဲ့တူပါတယ်။ အပြင်လောကကိုထွက်ကြည့်လိုက်မှ ကိုယ်ကဘာမှမဟုတ်သေးပါလား။ ကိုယ့်ထက် တော်တဲ့သူတွေတစ်ပုံကြီးရှိသေးပါလားလို့ သိမြင်သွားပါလိမ့်မယ်။ " ငါအတော်ဆုံးလို့မထင်နဲ့ ငါ့ထက်တော်တဲ့ သူတွေရှိတယ်ဆိုတာမမေ့နဲ့ " ဆိုတဲ့ ဆုံးမစကားကိုကြားဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေရ ၊ ဒီရာထူးမှာငါမရှိလို့ မဖြစ်ဘူး၊ ငါမရှိရင်တော့လုပ်ငန်း (Operation)လည်ပတ်နေရာက ရပ်သွားလိမ့်မယ်။ ငါဟာ အစားထိုးလို့ မရတဲ့ဝန်ထမ်းလို့တော့ နားထင်သွေးမရောက်ပါစေနဲ့။ အဆိုးဆုံးကတော့သူတို့တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့တန်ဖိုး ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်ကိုတောင် အလေးမထားတော့သလိုဖြစ်လာပါတယ်။

ဒီလိုလူတော်တွေကို မထိန်းသိမ်းဘဲ ၊ သတိမထားဘဲ ၊ ဒီအတိုင်းပစ်ထားလို့ရှိရင်သူတို့ရဲ့ စိတ်ထဲမှာ " ငါဘာလုပ်လုပ်ရတယ်။ ဘယ်သူမှငါ့ကိုမပြောရဲဘူး " စတဲ့အတွေးတွေချော်ပြီး ကြာလာရင်ကုမ္ပဏီကိုခြောက်လှန့်မဲ့တစ္ဆေကြီးတွေဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာကုမ္ပဏီအဖွဲ့ဝင်အကြီးအကဲ တစ်ယောက်ယောက်ကတော့သူ့ကိုခေါ်တွေ့ပြီး သတိပေးဖို့နှင့်ကုမ္ပဏီရဲ့တန်ဖိုး၊ သူလုပ်ဆောင်ရမယ့်တာဝန်တွေအကြောင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းဆွေးနွေးဖို့လိုတယ်ပါပြီ။ ကုမ္ပဏီဆိုတာ လူတွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားတဲ့အရာပါ။ အဲဒီလိုပါပဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာလည်း အဲဒီအဖွဲ့အစည်းအတွင်းက လူတွေအားလုံးတညီတညွတ်တည်း လက်ခံသဘောတူထားတဲ့အရာပါ။ အဲဒီပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင်နှိုက်တဲ့နေရာမှာ အဖွဲ့သားအားလုံးညီညီညွတ်ညွတ် လျှောက်လှမ်းရမှာဖြစ်တယ်။ တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းတော်နေလို့မရပါဘူး။ အဲဒါကိုသိစိတ်ထဲသဘောပေါက်နားလည်အောင် ရှင်းပြပေးနိုင်ရပါမယ်။ အဖွဲ့အစည်းလူအများစုရဲ့အင်အားနဲ့တစ်ဦး တစ်ယောက်ရဲ့အင်အားမတူသလို အားနိုက်ထုတ်မှုချင်းလဲမတူပါဘူး။ ဒီအတွက်ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်ကလည်း လုံးဝတူမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီတော့ ငါသာအတော်ဆုံးလို့ထင်ပြီး အဖွဲ့အစည်းကထွက်သွားမယ်ဆိုရင်လည်း အဖွဲ့အစည်းအတွက်ကတော့ ထိခိုက်စရာမရှိပါဘူး။ အချိန်(၇)နှစ်အတွင်းမှာပဲ သူ့လိုလူမျိုးတစ်ယောက်အချိန်မရွေးအစားထိုးနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလိုခြောက်ကြွလှုပ်ယမ်းတွေရဲ့ ခြိမ်းခြောက်ခြင်း ၊ အနိုင်ကျင့်ခြင်းကိုတော့ကုမ္ပဏီကမခံပါနဲ့။ ရုတ်တရက်ဘာမပြောညာမပြောနဲ့ ထွက်စာတင်လာခဲ့ရင်လည်းအေးအေးဆေးဆေးပဲခွင့်ပြုလိုက်ပါ။ ပင်းနေရာမှာတန်းစီနေသူတွေ အများကြီးဆိုတဲ့အကြောင်းပြလိုက်ပါ။

ကုမ္ပဏီမှာအစားထိုးလို့မရတဲ့ နေရာတစ်ခုမှမရှိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီထက်အရေးကြီးတဲ့လူ ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှမရှိပါဘူးဆိုတာ သက်သေပြလိုက်ပါ။ ဘယ်သူမှမရှိလည်း Operation ကတော့လည်နေမှာပါ။ ဘယ်သူမှမရှိလို့ Operation ရပ်ထားရတာမျိုး ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာမှမတွေ့ဘူးပါဘူး။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ ခုလိုခြောက်ကြွပြီးကြွတက်နေတဲ့ လူတွေဟာဆက်ဆံရခက်ခဲသလိုဆက်ဆံရ မလွယ်ကူတဲ့လူအမျိုးအစား(၂)မျိုးရှိပါသေးတယ်။ ဒီလူတွေကတော့ (၁) စွမ်းဆောင်ရည်ပိုင်းအရနဲ့ အကျအကဲရောက်နေတဲ့လူတွေ (၂)အဖွဲ့အစည်းကိုချောက်ထဲတွန်းချနေသူတွေပါပဲ။ ဒီလိုအကျအကဲရောက်သွားတဲ့လူတွေက တစ်ချိန်တုန်းကတော့ အလုပ်ထဲမှာစွမ်းဆောင်ရည် အင်မတန်ကောင်းခဲ့တဲ့ လူတွေပါ။ ဒါပေမယ့် နောက်ပိုင်းကျတော့လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှုကြောင့် လုပ်ငန်းကြီးထွားလာတာရယ် နည်းပညာအသစ်တွေဝင်ရောက်လာတာရယ်တို့ကြောင့် သူတို့တွေဟာလုပ်ငန်းရဲ့တိုးတက်မှုနောက်ကို မလိုက်နိုင်တော့ဘဲ လုပ်ငန်းနဲ့တသားတည်းမဖြစ်တော့တဲ့အတွက်ကြောင့် အလုပ်ခွင်ထဲမှာဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမှန်းမသိဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ်ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ မသိတော့[illegible]က်ကြောင့် ဘာမှမလုပ်ဘဲနေလိုက်ကြတဲ့လူတွေရှိသလို တွေ့ကရာအလုပ်တွေကိုဝင်ဝင်လုပ်တတ်တဲ့ လူတွေလည်းရှိလာပါတယ်။ ဒီလိုတွေ့ရာအလုပ်တွေကိုဝင်လုပ်ခြင်းဟာ တခြားသောလူတွေအတွက်အနှောက်အယှက် ဖြစ်လာစေပါတယ်။ ဒါပေမယ့်ဒီလူမျိုးတွေဟာ ဘာမှမလုပ်ဘဲနေလို့မရသလို သူနဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့အလုပ်တွေမှာလည်း ဝင်လုပ်လို့မရပါဘူး။ ခုလိုအကျအကဲရောက်နေသူတွေကို ပြန်ပြီးအားဖြည့်ပေးဖို့လိုပါတယ်။ *

အလုပ်သစ်တွေအတွက် သင့်တော်မယ့်နေရာမှာတာဝန်ပေးတာမျိုး သင်တန်းတွေပေးတာမျိုး ၊ လေ့ကျင့်ပေးတာမျိုးတွေလုပ်ရပါမယ်။ ဒါတွေကိုသာအချိန်မီလုပ်မပေးနိုင်ခဲ့ရင် သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီအပေါ်မကျေနပ်ချက်တွေ ၊ နာကျည်းစိတ်တွေဟာ တခြားသောဝန်ထမ်းတွေဆီပါကူးစက်သွားပါလိမ့်မယ်။ များသောအားဖြင့် ဒီလိုလူမျိုးတွေကိုလည်း ကုမ္ပဏီကမထွက်သွားစေချင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာအရင်တုန်းက ကောင်းကောင်းကြီးအကျိုးပြုခဲ့သူတွေဖြစ်လို့ပါပဲ။ အခုလည်းသူတို့တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့တိုးတက်ကြီးထွားမှုနဲ့အညီလိုက်နိုင်မယ့် အလုပ်ဖြစ်အောင်တော့ လုပ်နိုင်တဲ့သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကတော့ သူတို့ကိုဆွဲတင်၊ ဆွဲခေါ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဆွဲခေါ်တာမပါမလာဘူးဆိုရင်တော့ ဇာတ်လမ်းဆုံးသွားပြီလို့သာသတ်မှတ်ရပါတော့မယ်။ နောက်အမျိုးအစားတစ်ရပ်ကတော့ ကုမ္ပဏီကိုဒုက္ခပေးတတ်တဲ့သူတွေဖြစ်ပြီး စီမံခန့်ခွဲသူတွေကို အသေးအမွှားလေးကစပြီးနည်းမျိုးစုံနဲ့သန့်ကျင့်ဘက်ပြုချင်သူတွေ ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့အားနည်းချက်တွေကိုပဲ မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်နေသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလူတွေကလည်းပြောရရင်တော့ လူတော်တွေထဲကပဲဖြစ်ဖို့အလားအလာများပါတယ်။ သူတို့ဟာလုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကောင်းသူတွေ အချက်အလက်အထောက်အထားပြည့်ပြည့်စုံစုံဖြင့် စကားပြောကောင်းသူတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီဘက်ကသူတို့ကိုသည်းခံပြီး လိုက်လျောနေ ၊ ချော့နေရတာပါ။

ဒါပေမယ့် စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ဒီလူမျိုးတွေကိုတိုက်ရိုက်ခေါ်ယူတွေ့ဆုံပါတယ်။ ပထမအဆင့်မှတ်ချက်နဲ့ တိတိလင်းလင်းသတိပေးပါတယ်။ ဘယ်လိုနေရာတွေမှာတော့ကောင်းပေမယ့် ဘယ်လိုအနေအထား ၊ အပြုအမူတွေကတော့ မလုပ်သင့်မပြုမူသင့်တဲ့ ခွင့်လွှတ်လို့မရတဲ့အတွက်ကြောင့် ပြုပြင်ဖို့သတိပေးရပါမယ်။ ဒီလိုနှုတ်ကသတိပေးပြီး ပြောင်းလဲခိုင်းလို့မရရင်တော့ ဒီလူတွေကိုဖယ်ရှားပစ်ရပါမယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ နှောင့်ယှက်ရတာ၊ ဒုက္ခပေးရတာကိုက သူတို့ရဲ့ဗီဇကိုသဘာဝလိုဖြစ်နေတော့ ပြောင်းလဲခိုင်းလည်းမရတတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီလိုအဆိပ်အတောက်ဖြစ်စေတဲ့လူမျိုးတွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့လက်မတွန့်တမ်းဖယ်ရှားနိုင်မှသာ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းရှိတခြားသူတွေဟာ အနှောက်အယှက်ကင်းကင်းနဲ့ သူတို့ရဲ့အလုပ်ကိုကောင်းကောင်းဆက်လုပ်နိုင်မှာပဲဖြစ်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေကကုမ္ပဏီတိုင်းလုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် မန်နေဂျာတော်တော်များများဟာလည်း သူတို့ရဲ့အချိန်တွေအများစုမှာ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းတွေမှာ သုံးရတယ်လို့ကိုမရှိတော့ပါဘူး။ ဒီအကျိုးဆက်ကို ရောက်နေတဲ့လူတွေနှင့် အနှောင့်အယှက်ပေးနေတဲ့လူတွေနဲ့ပဲ အချိန်ကုန်ရတာများပါတယ်။ ဒါဟာလျစ်လျူရှုထားလို့ မရဘဲ လုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ်တစ်ခုတော့ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အတိုင်းအတာတစ်ခုထက်ကျော်လွန်ပြီး အချိန်များစွာသုံးစွဲနေခြင်းကတော့ မှားယွင်းတဲ့လုပ်ရပ်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ရပ်မျိုးဟာချက်ချင်း ( Action) ယူရမယ့်အရာပါ။ အဲဒီလိုမယူတတ်ဘူးဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာရှိတဲ့ တခြားသောဝန်ထမ်းအများစုကို လျစ်လျူရှုထားသလိုဖြစ်သွားစေပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းထဲမှာရှိတဲ့ အလုပ်တွေအများဆုံးကို တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်နေတဲ့လူတွေက အလယ်အလတ်အဆင့်မှာရှိတဲ့လူအများစုပါ။ ဒီလူအများစုဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးရဲ့ အမာခံတပ်သားတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလူတွေရဲ့လုပ်ရပ်ဟာ မထင်မပေါ်တတ်လေမယ့် အကောင်းဆုံးကြိုးစား လုပ်ကိုင်နေသူတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလူ့အုပ်စုကိုသာ အချိန်ပေးပြီးပြုပြင်ထောင်မြှောက်ပေးမယ်။ ပြုစုပျိုးထောင်ပေးမယ်ဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းအတွက် ကောင်းကျိုးတွေသာဖြစ်ထွန်းလာမှာပါ။ ဒါပေမယ့် သူတို့လေးတွေဟာ အစဉ်အလာတစ်ခုရဲ့ပုံသေကြောင်းထဲရောက် နေကြတာဟာ နစ်မြုပ်ခြင်းကောင်းလှပါတယ်။ သူတို့လေးတွေဟာဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ မိသားစုထဲကလိမ်လိမ်မာမာ နေတတ်ထားကောင်းတဲ့ လူကြီးတွေကိုစိတ်အနှောင့်အယှက်မပေးတဲ့ ကလေးတွေနဲ့တူပါတယ်။ မိဘတွေအများစုကလည်း သိမ်မွေ့တဲ့ကလေးတွေနှင့် အရမ်းဆိုးတဲ့ကလေးတွေကိုပဲ အချိန်ပေးတတ်တဲ့အတွက်ကြောင့် လိမ်မာတဲ့ကလေးဟာ ဂရုစိုက်မှုမခံရဘဲနေရင်းက ပစ်ထားသလိုဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီလိုမျိုးပစ်ထားခြင်းခံရတဲ့အခါကို မခံနိုင်တဲ့အတွက် ကြောင့် အလယ်အလတ်အဆင့်ထဲမှာရှိတဲ့ အတော်ဆုံးဆိုတဲ့လူတွေဟာအလုပ်မှထွက်သွားတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဒီလိုအဖြစ်အပျက်မျိုးတွေဖြစ်မလာအောင် အကြောင်းအရာကိုကောင်းကောင်း ထိန်းထားနိုင်ကြပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာစီမံခန့်ခွဲမှုအချိန်တွေထဲက (၅၀%)ကို လူအများစုအဖွဲ့ကိုသာအချိန် ပေးပြီး အကဲဖြတ်တာ၊ပြုစုပျိုးထောင်တာ၊ ချီးမြှင့်ကူညီပေးတာ၊ အသိအမှတ်ပြုပေးတာမျိုးတွေမှာပဲ အကျိုးရှိစွာ သုံးစွဲလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုတော့ မန်နေဂျာတွေ (စီမံခန့်ခွဲမှုအားကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီက) အားလုံးသယ်တော့မှ မေ့လေ့မရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာစီမံခန့်ခွဲသူအများစု မလုပ်ချင်ဆုံးနှင့်လုပ်ရမှာ လက်အတွေ့ခက်ဆုံးအလုပ် ဒါပေမယ့် မလုပ်လို့ကလည်းမရ၊ မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ်တစ်ခုကတော့ ဝန်ထမ်းတွေချုပ်ခန့်အပ်ခြင်းနဲ့ ဆန့်ကျင် ဘက်ဖြစ်တဲ့အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းပါပဲ။ ဒါဟာကုမ္ပဏီတိုင်းကြုံတွေ့ရတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တစ်ရပ်အဖြစ် သတ်မှတ် ထားတဲ့အချက်ပါပဲ။ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ လူသားတွေအားလုံးဟာ ရထားတစ်စီးကို အတူစီးနင်းလိုက်ပါသွားခြင်းနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ်ဆင်းရတော့မယ့် ဘူတာရောက်ရင်ရထားပေါ်က လူတွေအားလုံးကိုလက်ပြ နှုတ်ဆက်ဆင်းပြီးကျန်နေခဲ့ကြတာပါပဲ။ ဘယ်သူကဘယ်သူ့ကိုတော့ချစ်လို့ဆိုပြီး ဆက်လိုက်သွားတာမျိုးမရှိပါဘူး။ ဒါကတော့သဘာဝကျတဲ့ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ပါ။

ဒါပေမယ့် ခုဟာကတော့ဆင်းဖို့ အချိန်မတိုင်မီဆက်မလိုက်ဖို့ အတင်းဆင်းခိုင်းတာမျိုးနဲ့တူပါတယ်။ ရထားကြီးနဲ့တူတဲ့ အဖွဲ့အစည်းအတွက်ရော အတင်းဆင်းခိုင်းသူဖြစ်တဲ့အလုပ်ရှင် ဒါမှမဟုတ် ထိန်းချုပ်သူကြီးတစ်ဦး ရောမဆင်းချင်ဆင်းချင်ဘဲနဲ့ ဆင်းနေခဲ့ရတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ(၃)ဦးစလုံးအတွက် ထိခိုက်ခံစားရသလိုအလွန်တရာဝမ်း နည်းကြေကွဲဖွယ်ကောင်းလှပါတယ်။ ဒီလိုအလုပ်ထွက်ဖို့ပြောရတဲ့ ၊ သွေးအေးတဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ရတဲ့သူတိုင်းဟာ မလုပ်ခင်မှာရောလုပ်နေဆဲအချိန် လုပ်လို့ပြီးဆုံးသွားတဲ့အခါ စိတ်ထဲမှာအပြစ်ရှိသလိုခံစားနေရပြီးသောကရောက် နေမိတတ်ပါတယ်။ အလုပ်ထုတ်ခံရတဲ့သူမှာလည်း ခံစားရတာပြင်းထန်သလို အလုပ်ထုတ်လိုက်ရတဲ့သူမှာလည်း သက်သာလှပါဘူး။ သေချာတာကတော့ အလုပ်ထုတ်တဲ့သူတိုင်းဟာ ကိုယ့်လက်အောက်ငယ်သားကို မုန်းတီးလို့ အပြစ်တင်လို့ ၊ ကြည့်မရလို့ဆိုတဲ့မေတ္တာတရားခေါင်းပါးတာမျိုး ၊ တမင်တကာလုပ်တာမျိုး ဘယ်လူကြီးမှမလုပ် ပါဘူး။ တကယ်တော့ အလုပ်ထုတ်တဲ့သူကကြိုးပြီးသိနေတော့ ပိုပြီးတော့ခံစားရဖို့ပိုရှိနေပါတယ်။ ဒီကိစ္စကြီးမပြီး ချင်းစိတ်ထဲမှာထည့်ထားရတာအင်မတန်လေးလံပါတယ်။ တခြားအလုပ် တွေကိုပါထိခိုက်စေပါတယ်။

အလားတူပါပဲ နှုတ်ထွက်ဖို့အပြောခံရတဲ့သူဟာကလည်း သူ့ရဲ့အလုပ်လုပ်တဲ့သက်တမ်းတစ်လျှောက်မှာ ဒီဟာအဆိုးဝါးဆုံးနေ့တစ်နေ့လည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဂုဏ်သိက္ခာချခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားချက်ဟာ လူတိုင်းရင်မှာအနာကျင်ဆုံးဝေဒနာတစ်ရပ်ပါပဲ။ အလုပ်တူတူလုပ်လာခဲ့တဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရဲ့ရှေ့မှာ သူ့ကိုအရှက်ခွဲခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားချက်များတင်မကဘဲ မကျေမနပ်ဖြစ်နေတဲ့အချိန်ဟာတော်တော်နဲ့မပြီးပါဘူး။ ဒါပေမယ့်တချို့သော လူတွေကျတော့လည်း အလုပ်အပေါ်မှာလေးလေးနက်နက် ခံစားချက်မရှိကြပါဘူး။ ငွေကြေးရဖို့တစ်ခုတည်းအတွက်ပဲလုပ်နေကြသူတွေရှိပါတယ်။ ဒီလူတွေအတွက်တော့ခံစားချက်ထက် အလုပ်ထုတ်လိုက်ရင်သူ့ရဲ့ဘဝရပ်တည်မှုအတွက်မတွေးဝံ့စရာပဲရှိပါတယ်။ အလုပ်ထွက်ခိုင်းရတယ်ဆိုတာကလည်း အကြောင်းအရာတွေ ဖန်တီးလာကြလို့သာပါ။ အကြောင်းအရင်းတစ်ခုနဲ့တစ်ခုကတော့ မတူညီကြပါဘူး။ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာပိုင်းဖြစ်တဲ့ခိုးတာ ၊ လိမ်တာ ၊ လှည့်ဖြားတာ ၊ မလိုမုန်းတယ်လုပ်တာ လိုက်နာရမယ့်တင်းတင်းကြပ်ကြပ်တာမျိုးထားတဲ့ အချက်တွေကိုဖောက်ဖျက်တာ ၊ ဥပဒေကိုတစ်နည်းနည်းနဲ့ချိုးဖောက်တာတွေ ဒီအရာတွေနဲ့ပတ်သက်လာရင်တော့ ဒီဝန်ထမ်းမျိုးဟာမဖြစ်မနေထုတ်ပယ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီဘက်ကစီးပွားရေး အခြေအနေမဟန်တော့လို့ ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချတဲ့အချိန်မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတစ်ပိုင်းကတော့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်မရှိလို့ စွမ်းဆောင်ရည်မပြည့်လို့ထုတ်ပယ်ပစ်ရတာမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်လိုအကြောင်းကြောင့်ပဲထုတ်ပယ်ထုတ်ပယ်, ထုတ် ပယ်သူအနေနဲ့ လိုက်နာရမယ့်ကျင့်ဝတ်ကတော့ အံ့ဩသွားအောင်ရုတ်တရက်ကြီးလုပ်တာမျိုး ၊ ဂုဏ်သိက္ခာထိခိုက်သွားအောင်လုပ်တာမျိုးတွေမဖြစ်ဖို့ သတိထားလုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာပိုင်းဖောက်ဖျက်တဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးတွေအတွက်ကတော့ အချိန်သိပ်ယူမနေပါနဲ့။ သိပ်ပြီးလည်းဦးနှောက်ခြောက်ခံမနေပါနဲ့။ လုပ်စရာရှိတာသာပြတ်ပြတ်သားသား လုပ်ဆောင်လိုက်ပါ။ အရေးကြီးတာ ဒီလိုပြစ်မှုမျိုးကျူးလွန်ရင် ဒီလိုပြစ်ဒဏ်ခံရတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကိုတော့ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့သူတွေအားလုံး သိသွားအောင်လုပ်ပြရမှာပါ။ ဒါမှကျန်တဲ့လူတွေအတွက်လည်း စံနမူနာပြပေးခြင်းဖြင့် သတိပေးထားရာရောက်သလို သူတို့စိတ်ထဲဝင်သွားအောင် သတိပေးရာလည်းရောက်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဘက်ကအားနည်းချက်ကြောင့် ထုတ်ပယ်တဲ့ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချတဲ့အခါမျိုးမှာတော့ ပထမအမျိုးအစားက လူတွေကိုထုတ်ပယ်ရသလောက်မလွယ်ကူပါဘူး။ ဒီလိုအခြေအနေဆိုတာ တစ်ယောက်စ, နှစ်ယောက်စ မဟုတ်တဲ့ လူအများစုနဲ့သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလူကြီးတွေမှာ ပိုပြီးတာဝန်ကြီးလေးတတ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လူကြီးတွေကဒီလို အချိန်မျိုးတွေမှာကျရောက်မယ့်အချိန်ကိုကြိုသိနေလို့ပါပဲ။ ကြိုသိဖို့လည်း ကြိုးစားထားဖို့လိုပါတယ် ၊ ဒါမှလုပ်စရာရှိတာတွေကိုခေါင်းအေးအေးအေးဆေးဆေး စနစ်တကျစီစဉ်ထားနိုင်မှာပါ။ ဒါကြောင့် လူကြီးတွေအနေနဲ့ လုပ်ငန်းအခြေအနေ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ ရောင်းအားအခြေအနေ၊ ကုန်ကျစရိတ်ပမာဏ စသဖြင့် ဒီအချက်တွေကိုမသိလို့ကိုမရပါဘူး။ သူတို့သိတဲ့အတိုင်းလည်း ဒီအတိုင်းနေလို့မရသေးပါဘူး။ ကိုယ့်လူတွေကိုလည်း မကြာခဏဆိုသလို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းကြိုတင်ပြောပြထားရမှာဖြစ်တယ်။

ဆိုပါစို့ - ကိုယ့်ရဲ့အရောင်းဌာနမှာ အော်ဒါတွေကျဆင်းနေတယ်ဆိုပါစို့။ သင့်အနေနဲ့ သင့်ရဲ့အရောင်းမန်နေဂျာနဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေကို ဒီအကြောင်းမျက်မှောက်ပြောရမှာဖြစ်တယ်။ "ဒီလမှာဘယ်ထုတ်ကုန်ရဲ့ရောင်းအားကျဆင်းနေတယ်။ ယခင်လထက်စာရင် အများကြီးကျဆင်းနေတာတွေ့ရတယ်။ ဒီလိုအရောင်းကျဆင်းစေတဲ့အချက်အလက်တွေရှာဖွေပြီးအစီရင်ခံတင်ပေးဖို့" ပြောပါ။ ဒါမှသာဒီလူတွေရဲ့ဦးနှောက်ကို အလုပ်ပေးခြင်းဖြင့်စဉ်းစားတတ်တဲ့အလေ့အကျင့်ရလာမှာပါ။ မဟုတ်ရင်တော့ သူတို့တွေရဲ့ခေါင်းထဲမှာ "ဝယ်သူမရှိလို့မရောင်းရတာပေါ့" ဆိုတဲ့ အချက်ကလွဲပြီးဘာမှမရှိပါဘူး။ လူကြီးတွေကသာ ဒီလိုလုပ်ငန်းအခြေအနေအကြောင်း ရံဖန်ရံခါပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောပြထားခြင်းဖြင့် တကယ်လို့သူတို့ကိုအလုပ်ကနားခိုင်းရမယ့် အချိန်ရောက်ခဲ့ရင် သူတို့မှာအတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ ပြင်ဆင်ပြီးသားဖြစ်နေမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းနှင့်လုပ်ငန်းရှင်လူကြီးတွေအပေါ် နားလည်စာနာပေးမှာဖြစ်ပြီး အခြေအနေအားလုံးသက်တောင့်သက်သာဖြစ်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ အရည်အချင်းမပြည့်ဝတဲ့လူတစ်ဦးချင်းစီကို ရွေးချယ်ပြီးနုတ်ထွက်ခိုင်းတဲ့လုပ်ရပ်ပါ။ ဒီလုပ်ရပ်မှာတော့ လူကြီးတစ်ယောက်အတွက် အခံမတန်မှုကိုသတိကြီးကြီးထားပြီးလုပ်ရမှာဖြစ်တယ်။ ခက်ခက်ခဲခဲနဲ့နူးနူးညံ့ညံ့ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမယ့်အလုပ်ပါ။ ပြောတဲ့စကားလေးကလေးလေးပေမယ့် အလွန်တရာခေါင်းခဲစေတဲ့အလုပ်ပဲဖြစ်တယ်။ ရှေ့ပိုင်းမှာတုန်းကလည်းအလုပ်ထုတ်တဲ့သူရဲ့ခံစားချက်အကြောင်း ပြောသင့်သလောက်ပြောခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးတွေကို ဘယ်ပုံစံဘယ်လိုအကြောင်းပြချက်တွေပြပြီး နုတ်ထွက်ခိုင်းရမလဲဆိုတဲ့ဘာသာရပ်ကိုလည်း မည်သည့်တက္ကသိုလ်ကမှသင်ပေးထားတာမရှိသလို သတ်မှတ်ချက်ဘောင်တွေ၊ စည်းမျဉ်းတွေလည်းမရှိပါဘူး။ ဒီကိစ္စမှာတော့သင့်ရဲ့ပင်ကိုယ်ဉာဏ်၊ ကြိုတင်စုဆောင်းထားတဲ့အချက်အလက်တွေ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ပဲလုပ်ဆောင်ရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ တချို့သောဝန်ထမ်းတွေကတော့လည်း သိပ်ကိုညံ့လွန်းအားကြီးတာတွေ့ရတတ်ပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်ကပဲဒီအလုပ်ထွက်သင့်တယ်လို့ခံစားရလောက်အောင်ကို သိပ်ကိုကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ညံ့ဖျင်းနေတာ သူတို့ကိုယ်တိုင်သိပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေအတွက်တော့ အလုပ်ထွက်ခိုင်းဖို့ သိပ်ပြင်ဆင်စရာမလိုပါဘူး။ အရည်အသွေးမပြည့်မီလို့ဆိုတဲ့ပြစ်မှုနဲ့ အလုပ်ထုတ်ရတာဟာ တကယ်ကြီးကိုအဆင်မပြေစေတာပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်ပဲခံစားကြည့်ပါဦး။ အရည်အသွေးမပြည့်မီလို့ဆိုတဲ့ စကားလုံးလေးလေးလေးနဲ့ခံထားရလို့လာပါ။ သေချာတွေးကြည့်လိုက်ရင် "အသုံးမကျဘူး၊ အရမ်းညံ့တာပဲ" ပြောတာပါပဲ။ အဲဒီစကားလုံးကြားရတာ နားဝင်ချိုတယ်လို့ပြောတဲ့သူရှိလိမ့်မယ်မထင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်နိုင်ငံရပ်ခြားတွေမှာ အခံမတန်စိတ်မသက်မသာဖြစ်ရတဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်ရတာဖြစ်တဲ့အတွက် မှားယွင်းမှုတွေနဲ့ကြုံတွေ့နေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီမှားယွင်းမှုတွေကိုသတိထားပြီး ကျော်လွှားနိုင်စေဖို့အချက်(၃)ချက်ကို [illegible] ပါတယ်။

ပထမတစ်ချက်ကတော့ - အလျှင်စလိုလုပ်မိတဲ့အမှားကြောင့်ပါ။

ဒုတိယအချက်ကတော့ - သူ့အချိန်အခါအလိုက် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းလင့်ပြောရမှာမပြောခဲ့မိလို့ပါပဲ။

တတိယအချက်ကတော့ - ထုတ်သင့်သည့်အချိန်ရောက်ပါလျက် အချိန်ဆွဲထားတတ်ခြင်းပါပဲ။

အလျှင်စလိုလုပ်တယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စမှာ ဝန်ထမ်းရဲ့လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ဟာ မဆိုးဘူးဆိုပေမယ့်ကောင်းတဲ့အထဲမှာလည်းမပါပါဘူး။ ဒါကိုသတိပေးစကားပြောပြီး ပြောင်းလဲဖို့ပြောလိုက်လို့ပြောင်းလဲပြီး ကြိုးစားလိုက်ရင်ပြီးသွားနိုင်ပေမယ့် ဒီဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အရှေ့မှာပြောခဲ့တဲ့သက်ဆံရောက်ခဲ့တဲ့ ဝန်ထမ်းအမျိုးအစားထဲကအနေနဲ့ အယုက်ပေးတတ်တဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မြန်မာကျူးလွန်တယ် တစ်ခါ နှစ်ခါပြောက်မှာဒေါ် ယူပြီးနှုတ်နဲ့သတိပေးလိုက်တယ်။ အခြေအနေပြောင်းလဲမလာဘူး။ တိုးတက်မလာတာတွေ့ရတယ်။ (၃)ကြိမ်မြောက်အမှားဟာကြီးမားသွားခဲ့ရင်တော့ မန်နေဂျာတွေဟာပေါက်ကွဲပြီး အလုပ်ထုတ်လိုက်ဖို့ပြင်ဆင်ပါတော့တယ်။ ဒါနဲ့ အလုပ်မှထုတ်ပယ်ကြောင်း သူ့ကိုတရားဝင်ခေါ်ပြောတဲ့ အခါမှာသူ့အချက်ကိုထိုးခံရသလို ဖူးခဲ့ပြီးပြီးတဲ့ မြန်မာတွေပြင်းထန်တတ်တာတွေ တွေ့ရပါတယ်။ သူဟာထွက်ခွာသွားပေမယ့် အဖွဲ့အစည်းထဲမှာကျန်ခဲ့တဲ့လူတွေကို "သူ့ကိုမတရားသဖြင့်အလုပ်ထုတ်တယ်ဆိုတဲ့ အမြင်တွေပုံးလွှမ်းသွားအောင်လုပ်ခဲ့တတ်ပါတယ်။ ဒီလိုဆိုရင်တော့မန်နေဂျာအနေနဲ့ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ယုံကြည်မှုမြင်ရှိ (၃)လလောက်တော့အချိန်ပေးရပါတယ်။ အချိန်အခါအခြေအနေအလိုက်ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောသင့်တယ်ဆိုတဲ့အချက်မှာတော့ "မထင်မှတ်ဘဲ ထပေါက်တဲ့ပေါက်ကွဲမှုတစ်ခုလိုပါပဲ။ ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးဟာ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်အပိုင်းမှာလည်းအားရစရာမရှိပါဘူး။ ရောင်းအား Target ပန်းမှတ်ကိုမီအောင်မရောင်းနိုင်ပါဘူး။ သူပါဝင်တဲ့အဖွဲ့မှာလည်း သူဟာအားကိုးလို့မရမှန်းပေါ်လွင်နေတာကြောင့် တခြားသောအဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေပါသူ့ကြောင့် မပီမပြင်တွေဖြစ်လာရပြီး စိတ်ဓါတ်ကျစရာတွေဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ဒါပေမယ့်သူ့ရဲ့အားသာချက်လို့ပဲပြောရမလား? အကာအကွယ်တစ်ခုရှိနေတယ်လို့ဆိုရမလားပါပဲ။ သူဟာလုပ်ငန်းခွင်ထဲကလူတိုင်းနဲ့ခင်ခင်မင်မင်နေတတ်တယ်။ ရင်းနှီးမှုရှိအောင်ပေါင်းသင်းတတ်တယ်။ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်ပေါ့ပေါ့ပါးပါးနေတတ်တယ်။

ဒီတော့မန်နေဂျာအနေနဲ့ သူ့ရဲ့အလုပ်အကိုင်တွေညံ့ဖျင်းတယ်။ အားမရဘူးလို့ပြောမယ်လို့ပြင်တယ်ဆိုရင်ပဲ သူကတော့သူ့ကိုပြောတာမဟုတ်သလို ပြုံးစိစိလုပ်နေတဲ့သူ့အမူအရာကြောင့် ကိုယ်ပြောမယ့်စကားတွေဘယ်ရောက်သွားမှန်းမသိတော့ဘူး။ စိတ်တင်းပြီး ဟန်ဆောင်ပြုံးနဲ့ပြောမယ်ဟန်ပြင်ထားရင်လည်း စကားလုံးတွေဟာလိုရင်းမရောက်ဘဲ ပိုတိုးဝါးတားတားနဲ့ပြီးသွားပါတော့တယ်။ ဒါပေမယ့်အချိန်တွေကြာလာတာနဲ့အမျှ သူ့အခြေအနေဟာပိုပိုဆိုးလာတယ်။ သူကလည်းပိုဆိုးလာတာပါသလို တခြားသူတွေအနေနဲ့လည်း လုပ်ငန်းကြီးမားလာမှုအတိုင်းလိုက်မီအောင်လုပ်ရင်း ပိုမိုတိုးတက်လာတဲ့အတွက်ကြောင့် သူနဲ့အဖွဲ့ဝင်တွေကြား ကွာဟချက်(Gap)ကြီးလာပါတယ်။ (Gap) ကွာဟချက်မြင့်မားလာတာနဲ့အမျှ အဖွဲ့ဝင်တွေသည်းခံနိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘဲ ဒေါသတကြီးပေါက်ကွဲလာပါတော့တယ်။ ဒီတော့မန်နေဂျာအနေနဲ့ မထုတ်မဖြစ်ထုတ်ရပါတော့တယ်။ ဒီမှာတင်ပဲ ၎င်းဝန်ထမ်းပေါက်ကွဲသံစဉ်ထွက်လာပါတော့တယ်။ နှစ်တွေဒီလောက်ကြာအောင်လုပ်လာတဲ့ မျက်နှာကိုတောင်မထောက်ဘူး။ အသစ်တွေဝင်လာလို့ အဟောင်းမလိုတော့ဘူးဆိုပြီးပစ်ပယ်တယ်။ သူ့ရဲ့ကောင်းကွက်တွေပဲ အစပေါ်ပြီးပြောလာပါတော့တယ်။ မန်နေဂျာဘက်ကကြွေးရင်လည်း သူ့ကိုဒီလောက်ထိသည်းခံပြီး နှစ်တွေချီအောင်အလုပ်ပေးထားတာတောင် ကျေးဇူးတင်ရမှာအရည်အချင်းမပြည့်မီပဲ လစာတွေပေးခဲ့ရတာတွေ ၊ အခုအလုပ်ထုတ်တော့လည်းနစ်နာကြေးပေးရတာနဲ့တန်ငတ်ပိုမတန်ဘူးပေါ့။

ဒီတော့ဝန်ထမ်းကလည်း နှစ်နှစ်ကြာပေးပြီးထုတ်တာမော်ကားတယ်ဆိုပြီး ဒေါသတွေထွက်လာပါတယ်။ ဒေါသထွက်ရင်းကနေပဲ နာကြည်းစိတ်ဝင်လာပါတော့တယ်။ နောက်ဆက်တွဲတုံ့ပြန်ချက်တွေကတော့ ကိုယ်ကအရည်အချင်းရှိတယ်ဆိုပြီး အလုပ်ခန့်လိုက်တော့မှ အလုပ်မဝင်ဖြစ်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေတွေ့လာရသလို ၊ တောက်သည်တစ်ယောက်ရခါနီးမှ ဆုံးရှုံးလိုက်ရတာမျိုးတွေဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ တနည်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းဘက်ကကလဲ့စားချေတဲ့သဘောမျိုးပါ။ ဒီမျိုးတွေမဖြစ်အောင်အကောင်းဆုံးကတော့ အားမနာတမ်းသူ့ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းအေးအေးဆေးဆေးအခြေအနေမှန်ကိုပြောပြဖို့လိုပါတယ်။ တတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ အလုပ်ကထုတ်မယ်သင့်ပါလျှက်မထုတ်ပဲအချိန်ဆွဲထားတာဟာ သေမိန့်ချခံထားရစဉ်အတွင်း နေနေရတဲ့ခံစားချက်နဲ့တူပါတယ်။ အလုပ်ထဲကတခြားဝန်ထမ်းတွေလည်း ထုတ်မယ်ဆိုတာသိတာကြီးသာဖြစ်သလို ဝန်ထမ်းကိုယ်တိုင်လည်းသိတယ်။ ဒါပေမယ့် မထုတ်သေးဘူး။ ထုတ်မယ့်ရက်ကတော်တော်နဲ့ရောက်မလာဘူး။ တချို့တွေဆိုရင်ထုတ်မယ်ပြောပြီးနေလိုက်တာ တစ်နှစ်လောက်တောင်ကြာသွားတယ်။ ဒီလိုမျိုးသေမိန့်စောင့်နေတဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အင်မတန်မှမသက်မသာရှိလှပါတယ်။ တစ်နေ့တစ်နေ့အလုပ်လာရတာ အောင်စာရင်းထွက်တာလာကြည့်ရသလိုပါပဲ။ ပိုဆိုးတာကရှုံးမယ်အခြေဆိုတာသိပေမယ့် အခြေစရင်းကထွက်မလာသေးပါ။ ဒီတော့ဒီဝန်ထမ်းဟာ ငါ့ကိုဘယ်နေ့အလုပ်ထုတ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ယုံကြည်မှုတွေကင်းမဲ့လာတယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေလည်း သူ့ကိုဘယ်လိုဆက်ဆံရမှန်းမသိတော့ပဲ အလုပ်တာဝန်တွေပေးသင့်ရဲ့လား ၊ သူ့ကိုဘာမှမလုပ်ခိုင်းပဲ ကိုယ့်ဘာသာလုပ်ရမလားဆိုတဲ့ ဝေဝေဝါးဝါးတွေဖြစ်ကုန်တတ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းကိုယ်တိုင်ကပိုဆိုးပါတယ်။ ဘာလုပ်လို့ဘာကိုင်ရမှန်းမသိ ယောင်ချာချာဖြစ်နေရပါတယ်။ တချို့သော Boss တွေက ဒီလိုအခြေအနေရောက်အောင် တမင်ဖန်တီးတာမျိုးလည်းရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုမသက်မသာအခြေအနေတွေ ခံစားစေချင်တာဖြစ်တယ်။ တခြားလူတွေအတွက် စံပြအဖြစ်တစ်ယောက်လောက်ကိုဖော်ပြတာမျိုးလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး လုပ်ရမယ့်အခြေအနေအရလည်းဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ထုတ်ရမှာလည်း ခက်ခဲနေပြီး ဝန်လေးနေတဲ့အတွက်ကြောင့်လည်းဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် Boss တော်တော်များများက သူတို့တွေဟာ စိတ်ပြန်လက်ပြန်လုပ်တဲ့သူတွေမဟုတ်ဘဲ သတိပေးပြီးဆင်ဆင်ခြင်ခြင် လုပ်တယ်ဆိုတဲ့သဘောပြချင်တာလဲဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အမှန်တကယ်တော့ ဒီမျိုးတွေမဖြစ်ချင်ရင်မဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့နည်းလမ်းတော့ မရှိဘူးမဟုတ်ပါဘူး ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနည်းလမ်းရှိတာဟာလည်း အချည်းအနှီးပါပဲ။ လူတိုင်းလိုက်နာနိုင်မှာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်ဆို လူတိုင်းသာငါဘာလဲ? ငါဘယ်နေရာမှာရောက်နေပြီး ဘာတွေလုပ်နေသလဲဆိုတာသာ အမှန်အတိုင်းသိရင် အလုပ်ထုတ်ပစ်ရတယ်ဆိုတဲ့ လုပ်ရပ်ဆိုးကြီးပေါ်လာစရာရှိကိုမရှိပါဘူး။ တကယ်လို့ မလုပ်လို့မဖြစ်တော့တဲ့ အခြေအနေရောက်လာလို့ လမ်းခွဲကြပြီဆိုရင်တော့လည်း အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရင်ကောင်းမလဲဆိုတော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အပြန်အလှန်သဘောတူညီမှုယူခြင်းဖြင့် အခြေအနေတွေအေးအေးဆေးဆေး သက်တောင့်သက်သာဖြစ်စေပါတယ်။

ဆိုကြပါစို့ ။ ။

မန်နေဂျာ - မင်းကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်ထမ်းလက်စွဲစည်းမျဉ်းစာအုပ်ထဲက နံပါတ်တာယ်လောက်ကို ငြိစွန်းဖောက်ဖျက်တွေက ကျူးလွန်ခဲ့တာဟုတ်သလား?

ဝန်ထမ်း - ဟုတ်ပါတယ်။

မန်နေဂျာ - ဒီပြစ်မှုရဲ့အပြစ်ဒဏ် ဘာလဲဆိုတာကော မင်း - သိထားပြီးသားမဟုတ်လား?

ဝန်ထမ်း - သိပါတယ်။

မန်နေဂျာ - နောက်တစ်ကြိမ် မင်းနဲ့ငါဒီအခန်းထဲမှာ တွေ့ဆုံဖို့အကြောင်းဖန်လာရင် ဒါဟာဘာကိုရည်ရွယ်တယ်ဆိုတာ မင်းကိုယ်ရှင်းပြဖို့လိုသေးလား?

ဝန်ထမ်း - မလိုပါဘူး။ ကျွန်တော်နားလည်ပြီးသား ၊ လက်ခံပြီးသားပါ။ တစ်ခါတစ်ရံကျရင် မန်နေဂျာကို ဒီလုပ်ရပ်ဆိုးကြီးမလုပ်ရအောင် အလိုက်သိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ လည်းရှိတတ်ပါသေးတယ်။

ဝန်ထမ်း - ကျွန်တော့်ကို " —— " ကုမ္ပဏီက အလုပ်လျှောက်ထားတာ အဆင်ပြေပြီလို့အကြောင်းကြားလာတဲ့အတွက် နုတ်ထွက်ခွင့်ပြုပါ။

မန်နေဂျာ - (ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာစွာပြုံး) ကောင်းပါတယ်။ အဲ့ဒီအလုပ်က ခင်ဗျားအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေရှမှာမလွဲပါဘူး။ အဲ့ဒီအလုပ်ကို ခင်ဗျားလက်ခံသင့်ပါတယ်။

ဒီလိုနည်းနဲ့ သဘောတူညီချက်ရယူပြီး အလုပ်ရပ်ဆိုင်းခြင်းဟာ အံ့အားသင့်စရာမဖြစ်သေးလို ဂုဏ်သိက္ခာလည်းမထိခိုက်စေတော့ပါဘူး။ ပို့ပြီးဖြစ်သင့်တာကတော့ မန်နေဂျာအနေနဲ့ဖိတ်ထုတ်ပယ်လိုက်တဲ့ ဝန်ထမ်းအတွက် တခြားနေရာမှာ အလုပ်ရှာပေးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပါပဲ။ လူတစ်ယောက်မှာ တခြားသူများနဲ့မတူတဲ့ အားသာချက်တစ်ခုတော့ရှိတတ်ပါတယ်။ သူရဲ့အားသာချက်ရှိတာနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ အလုပ်မျိုးကိုလုပ်ရရင်ဝန်ထမ်းလည်းအလုပ်မှာ ပျော်ရွှင်မှုရပြီးတိုးတက်လာမှာပါ။ ဒီတော့မန်နေဂျာကောင်းများအနေနဲ့ မိမိဝန်ထမ်းရဲ့လုပ်နိုင်စွမ်းနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့လုပ်ငန်းမျိုးပြောင်းပြောင်းမှာရှာပေးနိုင်လျှင် ဝန်ထမ်းရော ၊ မန်နေဂျာ ၊ အဖွဲ့အစည်း (၃)ခုစလုံးအတွက် " အလုပ်ထုတ်ပယ်ခြင်း " ကိစ္စပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း စိတ်သောကရောက်စရာအဖြစ်အပျက်တွေမှ ကင်းဝေးသွားစေမှာဖြစ်တယ်။

## ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ မပါမဖြစ်အသုံးပြုသင့်တဲ့အချက်အလက်များ

လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ ဝန်ထမ်းများရွေးချယ်ခန့်အပ်တော့မယ်ဆိုလျှင် သူတို့မှာအချိန်မည်မျှပင် ရှားပါးနေပါစေ ဝန်ထမ်းများကိုတွေ့ဆုံပြီး အင်တာဗျူးမေးဖြစ်အောင်မေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းမှာ အရည်အချင်းရှိတယ်လို့ ဘယ်လောက်ပဲပေါ်လွင်နေနေ အချိန်ပေးပြီးလူတွေ့စစ်ဆေးခြင်းများပြုဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအပြင်ဝန်ထမ်းတွေကိုအကဲဖြတ်ရာမှာ ဘယ်ဝန်ထမ်းကတော့ကုမ္ပဏီအတွက်အလားအလာရှိတဲ့သူ၊ ဘယ်သူကတော့ လေလုံးသက်သက်ပဲဆိုတာတွေကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ ပါရမီရှင်တွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ အဖွဲ့တစ်ခုလည်းသင့်ကုမ္ပဏီမှာရှိဖို့လိုပါတယ်။

အင်တာဗျူးမေးရာ၊ ဝန်ထမ်းရဲ့ ပြန်လည်တုံ့ပြန်ပြောကြားတဲ့အပေါ်မှာကြည့်ပြီး သင့်အနေနဲ့ဒီဝန်ထမ်းကို ခန့်သင့်မခန့်သင့်ဆုံးဖြတ်လို့ရပါတယ်။ နောက်ကုမ္ပဏီမှာရှိတဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် လူကြီးအချင်းချင်းထဲက မိမိနှစ်သက်လို့ရွေးချယ်မယ်လို့ လျာထားတဲ့ဝန်ထမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး မှတ်ချက်တစုံတရာပေးခဲ့ရင်လည်း ဒီအချက်ကိုဘာမှမဟုတ်သလိုသဘောမထားသင့်ပါဘူး။ သေသေချာချာနားထောင်ပေးလိုက်ပါ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ဒီဝန်ထမ်းကိုမခန့်ဖြစ်လျှင်ပိုကောင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ မိမိရွေးချယ်အလုပ်ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းများကို လုပ်ငန်းခွင်မှာတည်မြဲစေချင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့သဘောကို သိရုံလောက်အတင်းဝင်လုပ်ပြီး သက်သက်သာသာမရှိလို့ထွက်လိုက်ဝင်လိုက်လုပ်တာမျိုးတွေမနှစ်သက်ပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်တာဟာကုမ္ပဏီရော ၊ ဝန်ထမ်းနှစ်ဦးနှစ်ဘက်ဘာအကျိုးအမြတ်မှမရှိတဲ့ ဆိုးကျိုးများသာဖြစ်ထွန်းစေပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီကိုလာရောက် လျှောက်ထားသူများထဲမှအင်တာဗျူးခေါ်ပြီဆိုလျှင် မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်းဝန်ထမ်းကို အနည်းငယ်ရှင်းပြသင့်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းတော်တော်များများကတော့ ဝန်ထမ်းကိုအင်တာဗျူးမေးရာမှာ ဝန်ထမ်းရဲ့ကိုယ်ရေးရာဇဝင် ၊ ယခင်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၊ လစာ ၊ အလုပ်ချိန်နဲ့ဒီလောက်ပဲအများဆုံးမေးလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့ဝန်ထမ်းတွေဆိုလျှင် အလုပ်ခန့်ပြီးတာတောင် မိမိကိုအလုပ်ခန့်တဲ့လစာ ၊ အလုပ်ချိန် ၊ အလုပ်ပိတ်ရက်တွေတောင်မသိရှာဲ အလုပ်ဆင်းရတဲ့ဝန်ထမ်းတွေတောင်ရှိပါသေးတယ်။ တချို့ကတော့မိမိအလုပ်လာလျှောက်တဲ့ကုမ္ပဏီအကြောင်း ဘယ်လောက်သိသလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးတော့ဝန်ထမ်းကိုမေးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီမေးခွန်းမျိုးလည်းမေးသင့်သလို မိမိအလုပ်ရဲ့သဘာဝအကြောင်းကိုလည်းဝန်ထမ်းအတွက်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားနိုင်ရအောင်နဲ့ လုပ်သင့်မလုပ်သင့်စဉ်းစားလို့ရအောင် အနည်းငယ်တော့ပြောပြရမယ်။

ဒါပေမယ့် ဒီနေရာမှာအင်တာဗျူးမေးသူက လုပ်ငန်းရဲ့သဘာဝများထဲကအခက်အခဲနှင့် စိန်ခေါ်မှုတွေအကြောင်းကိုတော့ ရိုးတာထက်ပိုပြီးသာသာလေးပြောပေးပါ။ အလုပ်ထဲမှာ အဆိုးဆုံးအခြေအနေတွေရှိတဲ့အကြောင်း ၊ ခက်ခဲပင်ပန်းတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ စည်းကမ်းတင်းကျပ်မှုတွေပြင်းထန်ကြောင်း အရည်အချင်းပြည့်ဝမှု၊စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားမှုအလိုက် အဆင့်အတန်းခွဲခြားမှုရှိကြောင်း၊ အခွင့်အလမ်းအလိုက်လေးစားဆက်ဆံမှုတွေရှိတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းတွေကို ဖြေဖြေချင်းဝန်ထမ်းမျက်နှာကို အကဲခတ်ရင်းပြောလိုက်ပါ။ ဝန်ထမ်းဟာမေးခွန်းမေးသူပြောတဲ့စကားတွေကိုတောက်လျှောက် "ဟုတ်ကဲ့ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ဟုတ်ကဲ့" ဟု စကားနောက်ယောင်ခံလိုက်ပြီးပြောသလား။ အဆုံးသတ်မှာမေးခွန်းမေးသူက "ဘယ်လိုလဲလုပ်နိုင်ပါ့မလား" လို့မေးလိုက်ချိန်မှာမဆိုင်းမတွဲ "ဟုတ်ကဲ့လုပ်နိုင်ပါတယ်" လို့ ဖြေသလားစောင့်ကြည့်ပါ။ ဝန်ထမ်းရဲ့ဘဝဟာ ဒီအတိုင်းတရုန်းမလွဲတဲ့ကျွက်ထိုးဖြစ်နေခဲ့ရင်သေချာပါတယ် ဒီဝန်ထမ်းမှာအခြားရွေးချယ်စရာ အလုပ်မရှိလို့ပဲဆိုတာသေချာပါတယ်။ ဝန်ထမ်းရဲ့[illegible]ရေးဟာသင့်ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာပဲ မူတည်နေတယ်ဆိုတာမလွဲပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အထက်ပါတုံ့ပြန်ချက်မျိုးမဟုတ်ဘဲ ပြန်လည်မေးခွန်းတွေထုတ်ပြီးတုံ့ပြန်လာရင်တော့ သင့်အနေနဲ့ဒီလိုဝန်ထမ်းမျိုးကို လျှော့တွက်လို့မရတော့ပါဘူး။ ဝန်ထမ်းဘက်ကပြန်မေးလာမယ့် မေးခွန်းမျိုးတွေကတော့ "ရလဒ်တစ်ခုရဖို့ အချိန်ဘယ်လောက်ထိစောင့်ပေးနိုင်မလဲ" "ကုမ္ပဏီဘက်ကဘယ် အတိုင်းအတာထိပံ့ပိုးမှုတွေပေးမှာလဲ" "ကျွန်တော့်ဘက်က လူကြီးမင်းတို့မျှော်လင့်ထားသလိုဖြစ်လာခဲ့ရင် ကျွန်တော့်အတွက်ဘာများမျှော်လင့်လို့ရမလဲ" စသဖြင့်မေးလာတတ်ပါတယ်။

ဒါဆိုရင်တော့ သူ့ကိုအလေးထားရတော့မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အလုပ်တစ်ခုရဲ့ခက်ခဲမှု ၊ ရှုပ်ထွေးမှု ၊ မလွယ်ကူမှုတွေဟာ လူတော်တွေအတွက်စူးစမ်းလိုစိတ် ၊ အလျှော့မပေးလိုစိတ်နှင့် မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိတဲ့စိတ်တွေကို ပေါ်လွင်လာစေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်းရဲ့အခက်အခဲအကြောင်း ချပြလိုက်ချိန်မှာ လူတော်တွေဆိုလျှင် အထက်ပါစိတ်မျိုးတွေပေါ်လာတတ်ပါတယ်၊ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းဆီမှာပါလာတဲ့ ယခင်အလုပ်မှလုပ်ငန်းရှင်တွေရေးပေးလိုက်တဲ့ ထောက်ခံချက်စာတွေကိုတောင်းကြည့် စိစစ်ရုံမျှသာကြည့်မယ်လို့ မတွေးလိုက်ပါနဲ့။ ယခင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီ ဖုန်းဆက်ပြီးစုံစမ်းကြည့်ပါ။ ဒီနေရာမှာလည်းဝတ်ကျေတန်းကျေသဘောမထားဘဲ ပီပီပြင်ပြင်လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ မေးခွန်းများများမေးတတ်လေ စေ့စပ်တဲ့အဖြေထွက်ပေါ်လာလေပါ။ ဒါ့ကြောင့် အကောင်းသတင်းတွေချည်းပြောနေရင်လည်း အပြည့်အဝယုံလိုက်လို့မရသလို အပြစ်တွေချည်းပြောရင်လည်း သေသေချာချာချုံသပ်ဖို့တော့လိုပါတယ်။ ဒါပေမယ့်ဒီလိုလုပ်ရင်တွေ မလုပ်ခင်မှာဝန်ထမ်းနဲ့မေးခွန်းမေးသူကြား သဘောတူညီချက်တစ်ခုတော့ရှိဖို့တော့လိုပါတယ်။ မေးခွန်းမေးသူဘက်က ဝန်ထမ်းသဘောမတူရင် စည်းကမ်းမကျော်သင့်ပါဘူး။ ဒီတော့အင်တာဗျူးမေးသူက ဝန်ထမ်းကို "ကာယကံရှင်များလုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်အရ မင်းလုပ်ခဲ့ဘူးတဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီ ဖုန်းဆက်ကြည့်လို့ရမလား" ဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့သဘောတူညီမှုယူထားပြီးမှလုပ်သင့်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာလုပ်ငန်းရှင်အနေနဲ့ ရေရှည်ကိုပဲရည်ရွယ်ပြီး လုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ကိုယ်တိုင်လည်း မိမိလုပ်ငန်းကိုလက်ရှိအနေအထားမှာပဲတင်တိမ်နေမယ့်သူမဟုတ်ဘဲ ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင်အရှိန်အဟုန်နဲ့ အလျှင်အမြန်ကြီးထွားစေချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့်ပါ။ ဒါကြောင့်လက်ရှိအလုပ်တွေကိုပဲ လျှင်လျှင်မြန်မြန်ပြီးစီးအောင်လုပ်နိုင်သူ တစ်နည်းအားဖြင့် Work doneလို့ခေါ်တဲ့ အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်သူမျိုးကိုပဲ အလောတကြီးမခန့်သင့်ပါဘူး။ အလုပ်မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပြီးစီးတယ်ဆိုတာအတွေ့အကြုံ ၊ အလေ့အကျင့်များခြင်းကြောင့်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုကြည့်ခြင်းဖြင့် ဒီဝန်ထမ်းမျိုးဟာ အလုပ်တစ်ခုတည်းနေရာတည်းမှာပဲ နစ်မြှုပ်နေပြီးဆက်လက်တိုးတက်လိုစိတ် ၊ ကြီးပွားလိုစိတ်မရှိဘူးဆိုတာပေါ်လွင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့လတ်တလောလိုအပ်ချက်ကိုတော့ ကောင်းကောင်းဖြေရှင်းပေးနိုင်တယ်ဆိုတာကလည်း သေချာပါတယ်။

ဒါပေမယ့် မကြာမီမှာပဲ သူတို့တွေဟာအင်အားတွေကုန်ခမ်းသွားတတ်ပါတယ်။ သူတို့လုပ်နေကျအလုပ်တွေနဲ့နေ့တာရှည် လုပ်ရင်းလုပ်ရင်းကပဲငြီးငွေ့လာတတ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့နိမ့်မြင့်အတက်ကိုလည်းမခံနိုင်ပါဘူး။ ဒီအခြေအနေကိုမြင်တွေ့နေရတဲ့ သူတို့လက်အောက်ကဝန်ထမ်းတွေဟာ စိတ်ပျက်လာတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းကြီးထွားလာတာနဲ့အမီလိုက်ပြီး တိုးတက်နိုင်စွမ်းအလားအလာရှိတဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးကိုပဲ ရေရှည်အတွက်မျှော်မှန်းပြီးရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ ဒါဟာဝန်ထမ်းရဲ့ပင်ကိုယ်စိတ်ဖြစ်တဲ့ ယခင်ထက်ပိုပြီး တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ဆက်လက်ပြီးတိုးတက်ချင်စိတ် ၊ အခက်အခဲတွေကိုရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းလိုစိတ်ရှိပြီး အရည်အချင်းတွေကိုထပ်မံဖြည့်ဆည်းလိုစိတ်ရှိခြင်းဟာ အဓိကအရင်းအမြစ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ နောက်ဆုံးမေးသင့်တဲ့မေးခွန်းကတော့ "ဘာကြောင့် ယခင်အလုပ်တွေက ထွက်ခဲ့ရတာလဲ" ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါ။ ဒီမေးခွန်းကိုတုံ့ပြန်တဲ့နေရာမှာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကွဲပြားခြားနားတာတွေရှိပါလိမ့်မယ်။ တချို့သောဝန်ထမ်းတွေကတော့ အကြောင်းပြချက်အမျိုးမျိုးပေးပြီး လုပ်ငန်းပေါ်အပြစ်ပုံချလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့သောဝန်ထမ်းကတော့ ရှင်းလင်းလျောက်သာများလည်းဖွဲ့သာမျိုးဖြေတတ်ပါတယ်။ တချို့ကတော့ ရေရှည်လုပ်ချင်စိတ်မရှိတာကြောင့်မဟုတ်ဘဲ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရည်အချင်းမျိုးတွေ ပိုင်ဆိုင်ထားပြီးဖြစ်လို့ဆိုတဲ့အချက်ကြောင့်ရယ် ကိုယ်ရဲ့ရှိပြီးသားစွမ်းဆောင်ရည်ကို ပိုမိုမြှင့်တင်လိုစိတ်စတဲ့အချက်များကြောင့် ထွက်ချင်တာမျိုးလည်းတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်ပဲဖြစ်စေ၊ဘယ်လိုမျိုးပဲတုံ့ပြန်သည်ဖြစ်စေ ဒီမေးခွန်းဟာအင်တာဗျူးမေးသူအတွက် တခြားသောမေးခွန်းတွေထက် သိရအကြောင်းအရာများ ဆင့်ကဲဆင့်ကဲရရှိစေတဲ့အတွက်ကြောင့် မေးမဖြစ်နှင့်အရေးကြီးဆုံးအချက်ပါပဲ။ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားရာမှာ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာမိမိနှစ်သက်တဲ့ခင်မင်ရင်းနှီးသူမျိုးတွေကို အလုပ်ခန့်လိုစိတ်ရှိတတ်ပါတယ်။ တချို့အလုပ်ရှင်ကျတော့လည်း ကျွမ်းကျင်မှုရှိရင်ပြီးရော အလုပ်ပြီးတယ်ဆိုပြီးခန့်လိုက်တာမျိုးလည်းရှိတတ်ပါတယ်။ ခင်မင်နှစ်သက်လို့ကျွမ်းကျင်မှုရှိလို့ အလုပ်ခန့်တယ်ဆိုတာ လွယ်ကူပေမယ့်ဒီ(၂)ချက်ကြောင့်ပဲတော့ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင် နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

မိမိရွေးချယ်ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းမှာတည်ကြည်မှု ၊ ဥာဏ်ရည်ဥာဏ်သွေး ၊ ရင့်ကျက်မှုစတဲ့အရည်အချင်းတွေနဲ့ပြည့်စုံရမယ့်အပြင် (E)လေးလုံးနှင့်စိတ်ထက်သန်မှုရှိနိုင်နှုန်း ဘယ်လောက်ထိမြင့်မားသလဲဆိုတာပါ ဆန်းစစ်ဖို့လိုပါတယ်။ မိမိလိုချင်တာတွေနဲ့လည်းကိုက်ညီမှုရှိပြီး မိမိချစ်ခင်နှစ်သက်သူ၊ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူဆိုရင်တော့ သင့်အတွက်အမှန်တကယ်အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တကယ့်အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် ဝန်ထမ်းကောင်းတွေရရှိပိုင်ဆိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အထက်ပါအကြံပြုချက်တွေဟာ မိမိလုပ်ငန်းဌာနကြီးတစ်ခုလုံးအတွက် တကယ့်ကိုအရေးပါအရာရောက်တဲ့ အသက်သွေးကြောသဖွယ်သတ်မှတ်ရမယ်။ ဖွဲ့စည်းပုံမကောင်းဘူးဆိုလျှင် လုပ်ဆောင်မှုတွေလည်းမကောင်းဘူး လုပ်ဆောင်မှုမကောင်းလျှင် ရလဒ်လည်းကောင်းလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာအမှားများကို ကြိုတင်ကာကွယ်တတ်ဖို့ရန်တကယ်လိုအပ်ပါတယ်။

၁။ လုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာစည်းမျဉ်းအတင်းကျပ်ဆုံးနှင့် ဘယ်သူဆိုတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအယူအဆွဲတွေလည်းမထားရှိပဲ သက်ကြီးကြီးထားပြီး လုပ်ဆောင်ရမယ့်အပိုင်းကတော့ ငွေရေးကြေးရေးကျွမ်းကျင်မှုပိုင်းပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ကျင့်တရားဖောက်ဖျက်ဖို့ ၊ မကောင်းမှုကိုကျူးလွန်မိစေဖို့တွေအတွက် အဓိကတရားခံဟာ "ငွေ" ပါပဲ။ ဒါကြောင့်ကျွန်တော်အနေနဲ့ မိမိဝန်ထမ်းကိုအလုပ်ထုတ်ပယ်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ်ကျင့်တရားဖောက်ဖျက်လို့ဆိုတဲ့ ပြစ်မှုမျိုးနည်းနိုင်သမျှနည်းအောင် နည်းလမ်းမျိုးစုံသုံးပြီး အချင်းအရာတွေမဖြစ်ပွားခင်ကတည်းက ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေလုပ်ထားရမှာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းတွင်းဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စာရင်းပိုင်းတွေမှာစနစ်တကျရှိသော ၊ တိကျသေချာတဲ့နည်းလမ်းလုပ်ဆောင်ချက်များထားရှိပြီး တင်းတင်းကြပ်ကြပ်စစ်ဆေးမှုတွေပါ အချိန်နှင့်တပြေးညီလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်တယ်။ အငေးတွေလုပ်ငန်း ပြင်ပဆိုင်ရာငွေပေးငွေယူခြင်းမှာလည်းကောင်းမွန်ပြီး လုံခြုံရေးအားကောင်းတဲ့နည်းစနစ်တွေထားရှိရမှာဖြစ်တယ်။ မည်သည့်ဝန်ထမ်းကိုမျှ ငွေကြေးနှင့်ပတ်သက်လာလျှင် လိုက်လျောလိုက်တာမျိုး ၊ လွယ်လွယ်ကူကူပေးမိပုံမျိုး လုပ်လိုက်တာမျိုးတွေမဖြစ်အောင်လည်း မျက်ခြေမပြတ်စောင့်ကြည့်မှု၊ စစ်ဆေးမှုတွေထားရှိရပါမယ်။

နောက်ပြီး ကုမ္ပဏီအများစုမှာတွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ စာရင်းကိုင်များခေါင်းအခဲရဆုံးကိစ္စတစ်ခုကတော့ လက်မှတ်မရှိတဲ့ငွေထုတ်၊ ငွေသွင်းလုပ်ပေးရတဲ့ကိစ္စပါ။ လုပ်လည်းမလုပ်ရဲဘူး မလုပ်လို့လည်းမဖြစ်တော့မလုပ်ဘဲလည်း မနေရဲဘူး။ ဘယ်လိုကုမ္ပဏီမျိုးတွေမှာ အဖြစ်များလေ့ရှိသလဲဆိုရင် " မိသားစု ၊ ဆွေမျိုးသားချင်းတွေ" အရမ်းများတဲ့ကုမ္ပဏီမျိုးတွေပါ။ "ဘယ်သူ့ကိုပြောပြီးသား ငွေဘယ်လောက်ထုတ်သွားမယ်" "ဒီငွေတွေလက်ခံထားလိုက်၊ ပြီးတော့မှသူနဲ့ရှင်းလိုက်မယ်" စသဖြင့်ရေရေရာရာမသိရတဲ့ အကြောင်းအရာမျိုးတွေအတွက် လက်မှတ်မပါတဲ့ငွေပေးငွေယူလုပ်ဆောင်ချက်တွေကိုလုပ်နေရပါတယ်။ "လက်မှတ်"ဆိုတာ စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်အတွက်"အသက်"ပါ။ "လက်မှတ်"ထိုးခြင်းသဘောတရားကိုတောင် လုပ်ငန်းတွေမှာတာဝန်တစ်ရပ်အနေနဲ့ သင်ပေးရမလိုဖြစ်နေပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့လုပ်ငန်းတွေမှာ စာရင်းကိုင်ဆီကငွေထုတ်လို့ စာရင်းကိုင်ကလက်မှတ်ထိုးခိုင်းရင် "အိုလုပ်တွေ အလုပ်ရှုပ်အောင်ပြီလုပ်နေတယ်" လို့ပြောပြီး ဒေါသကြီးအောင်ကြိုးထိုးပေးတဲ့သူရှိသလို မထိုးပေးဘဲရှိနေတဲ့သူလည်း ရှိပါတယ်။ ပြီးရင်ကွယ်ရာမှာအတင်းပြောခံရသေးတယ်။

စာရင်းကိုင်တွေရဲ့သဘာဝဟာ သူများပိုင်ဆိုင်တဲ့ငွေကြေးတွေကို အလေအလွင့်မရှိဘဲအသက်အရှက်နှင့်ရင်းပြီး ထိန်းသိမ်းကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ "လက်မှတ်"ထိုးတယ်ဆိုတာဟာ "လက်မှတ်" ထိုးလိုက်တဲ့အကြောင်းအရာကိုမိမိကိုယ်တိုင် သိရှိသဘောတူပြီးဖြစ်ကြောင်းနှင့် နောက်ဆက်တွဲတစုံတခုရာပေါ်ပေါက်လာပါက တာဝန်ယူဖြေရှင်းပေးနိုင်ပါတယ်ဟု ဝန်ခံကတိပြုလိုက်တဲ့သဘောပါ။ ဒါကြောင့်လူတိုင်း(ဝန်ထမ်းတိုင်း)ကို လွယ်လွယ်နဲ့လက်မှတ်ထိုးခွင့်မပေးသင့်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကလည်း စာရင်းကိုင်တွေကိုနားလည်ပေးစို့လိုပါတယ်။ နားလည်ပေးစာတ်အောင်လည်း စီမံခန့်ခွဲသူတွေကလေ့ကျင့်ပေးရပါမယ်။ ဒါကြောင့်အဖွဲ့အစည်းတိုင်းမှာငွေကြေးဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ချက်များကို လွယ်လင့်တကူမဖြစ်စေဘဲ လေးလေးနက်နက်ထားရှိပြီးလုပ်ဆောင်စေရန် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှတာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရပါမယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုအားနည်းလို့ ၊ ချို့ယွင်းလို့ဝန်ထမ်းဘက်က အခွင့်အရေးရသွားတာမျိုးဟာ ကုမ္ပဏီအတွက်ငွေကြေးအပြင် ဂုဏ်သိက္ခာပါနစ်နာဆုံးရှုံးစေပါတယ်။ ဒါကြောင့်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်ကျင့်တရားဖောက်ပျက်ခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီကသင်ပေးလိုက်တာမျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာပါတဲ့ မန်နေဂျာအဆင့်ဆင့်တိုင်းဟာစာရင်းကိုင် ၊ စာရင်းစစ်တွေထောက်ပြလာတဲ့ တင်ပြလာတဲ့အချက်တွေကို အထူးအလေးအနက်ထားပြီး ပြန်လည်စိစစ်သုံးသပ်မှုတွေပြုရမှာဖြစ်တယ်။

(၂) ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ဓါတ်ရေးရာယိုင်လဲခြင်း၊ အားနည်းလာခြင်း၊ ပြိုကွဲလာခြင်းများဟာလည်း ကုမ္ပဏီအတွက်တော့ အကျပ်အတည်းတစ်ခုပါပဲ။ ဒီအကျပ်အတည်းကိုတော့ ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေလုပ်ထားရပါမယ်။ အခင်ပြေအပါဆုံးနဲ့ထိရောက်ဆုံးက Honesty (ရိုးသားမှု) Transpancy (သိသာမြင်သာရှိမှု) Justic and Fair (တရားမျှတမှု )စတဲ့အချက်(၃)ချက်ပါဝင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစည်းမျဉ်းတွေရေးဆွဲထားရင်တော့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ငြိမ်းချောက်ခြင်း ၊ ကုမ္ပဏီကိုတန်ဖိုးမထားခြင်းတွေကနေ ကာကွယ်ပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ ဝန်ထမ်းတွေဝန်ခံအပ်တဲ့နေရာ ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေအကဲဖြတ်တဲ့နေရာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်ထမ်းရေးရာမူဝါဒတွေ, ပေါ်လစီတွေချမှတ်တဲ့နေရာ လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုပေးတဲ့နေရာ၊ အကျိုးခံစားခွင့်နှင့်အခရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းများပြုတဲ့နေရာ စတဲ့နေရာတွေအားလုံးမှာ ထားတဲ့ မူဝါဒများဟာဝန်ထမ်းများအားလုံး သိသာမြင်သာရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့မူဝါဒတွေဖြစ်ရပါမယ်။

ဒါမှသာ ဝန်ထမ်းတွေကြားမှာ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကိုသိတဲ့သူကသိ/မသိတဲ့သူကမသိ နားလည်တဲ့သူရှိသလို နားမလည်သူတွေရှိနေခြင်းမျိုးမဖြစ်ရအောင်နှင့် ဝန်ထမ်းတွေရင်ထဲမှာလုပ်ငန်းခွင်ဟာ "တရားမျှတမှုရှိတယ်" ဆိုတဲ့ ခံယူချက်မျိုးရှိသွားပြီဆိုရင် နောက်ထပ်လုပ်ဆောင်ချက်တွေအားလုံး လွယ်ကူအဆင်ပြေသွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီ အချက်(၃)ချက်နဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မရိုးသားတာ ၊ လိမ်လည်တာ မျိုးတွေလုပ်ရဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကြိုတင်ကာကွယ်တိုင်းလည်း မဖြစ်တဲ့တော့မရှိပါဘူး။ တစ်နည်းနည်းနဲ့ တော့အကြောင်း တရားကာဝန်ထိပေါ်လာတတ်ပါ။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးဖြစ်လာခဲ့ရင်လည်း ဝန်ထမ်းကျူးလွန်ခဲ့တဲ့ပြစ်မှု ကိုကျူးလွန်ခဲ့တဲ့အတိုင်း မပြင်းမချွန်ဘဲတခြားဝန်ထမ်းတွေကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ လိုအပ်ခဲ့ရင် ဥပဒေလမ်းကြောင်းအတိုင်းသွားသင့်ရင်လည်း လုပ်ဆောင်ရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းရဲ့ပြစ်မှုဟာ ကုမ္ပဏီကပေးတဲ့ ပြစ်ဒဏ်နဲ့တင် လုံလောက်မှုမရှိခဲ့ရင် ဥပဒေကသတ်မှတ်ထားတဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ပြစ်ဒဏ်ကိုပါ ခံစားရမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုအမှန်အတိုင်းမပြောဘဲ ဝန်ထမ်းရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာ ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာကိုအကာအကွယ်ပြုပြီး "ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာကိစ္စရပ်တွေကြောင့် မထွက်မဖြစ်လို့ထွက်ရတာပါ" ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ အမှန်တရားကိုဖုံးကွယ် မထားရပါဘူး။ ဒီလိုထိန်ချန်ထားခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီနဲ့ဝန်ထမ်းများရဲ့ ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေများစွာဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ လူသိထင်ရှား ၊ လူတိုင်းမသိလိုက်သူမရှိအောင် ဝန်ထမ်းချိုးဖောက်ခဲ့တဲ့စည်းမျဉ်းတွေ ၊ ဘယ်အချိန်တုန်းကချိုးဖောက်ခဲ့တယ် ဒါဟာဘယ်လိုဆိုးကျိုး၊နစ်နာဆုံးရှုံးမှုတွေဖြစ်ပေါ်လာစေတယ်ဆိုတဲ့ အချက် အလက်ခိုင်ခိုင်လုံလုံနဲ့ပြောပြရပါမယ်။ ရှေ့နေတွေကတော့ဒီလိုမပြောပါနဲ့လို့ သတိပေးကြပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမယ့် လုပ်သင့်တဲ့အလုပ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့အတွက် မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ရ ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီရဲ့သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ မူဝါဒတွေ ၊ ပေါ်လစီတွေကို ချိုးဖောက်ရင်းချိုးဖောက်သူများသွား ရယ်ကြောင်းဟာ အဆင်သင့်ရှိနေမှာဖြစ်ကြောင်း စံနမူနာအနေနဲ့လက်တွေ့နဲ့တမ်း လုပ်ဆောင်ပြရမှာဖြစ်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ တခြားသောဝန်ထမ်းများအပေါ် အင်မတန်မှအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိစေပြီး သတိထား သင့်တယ်ဆိုတဲ့ အတွေးတွေဝင်သွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်တွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ဖို့ အတွက် အကောင်းဆုံးသောရွှေစည်းကမ်းဥပဒေတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒီရွှေစည်းကမ်း ၊ ရွှေဥပဒေတွေကိုလိုက်နာပါမှ သင့်ကုမ္ပဏီဟာလည်း ရွှေလိုအဖိုးထိုက်တန်တဲ့ ရွှေကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်လာမှာပါ။

## ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခြင်း

မိမိအလုပ်ဌာနအတွက် ဝန်ထမ်းရွေးချယ်တော့မယ်ဆိုရင် လျှောက်ထားသူရဲ့ လျှောက်လွှာနဲ့သက်ဆိုင်ရာစာရွက်စာတမ်းတွေ ပြည့်စုံမှုရှိ/မရှိ၊ အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်မှုရှိ/မရှိ ၊ တင်ပြလာတဲ့အချက်အလက်နဲ့ ခန့်အပ်မယ့်နေရာအတွက် ကိုက်ညီမှုရှိ/မရှိကို လူတွေ့မစစ်ဆေးမီလေ့လာရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုံလောက်တဲ့အချက်အလက်၊ အထောက်အထား၊ မပြည့်စုံသေးလျှင် အစီအစဉ်ကိုဆွဲထားပါ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အနေအထားမျိုးအတွက် မေးခွန်းများမေးရန်အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ နိမိတ်ပြမေးခွန်းမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။ ဥပမာ-ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း အဆင်ပြေအောင်လုပ်ပေးနိုင်မယ်မဟုတ်လား ၊ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်တဲ့ မေးခွန်းတွေမေးတဲ့အခါမှာ အိမ်ထောင်ရှိ/မရှိ၊ လူမျိုး ၊ ဘာသာ ၊ အသက်အရွယ်မလိုအပ်လျှင်မမေးပါနဲ့။ အဓိကကိုယ်လိုချင်တာက ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိ/မရှိဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပုံစံမျိုးကို မေးနိုင်ရင်ရပြီ။

## အင်တာဗျူးအတွက်ပြင်ဆင်ရန်

လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရန်အတွက် အင်တာဗျူးသွားရောက်ဖြေဆိုမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ အဝတ်အစားအသွင်အပြင် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ မိမိလျှောက်ထားမည့် ရာထူးနေရာဒေသအလိုက် လိုက်ဖက်မယ့်အဝတ်အစားများကို ဝတ်ဆင်သွားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့အဝတ်အစားမှာ အစွန်းအထင်းအပေါက်အပြဲ တွန့်ကြေနေတာမျိုးတွေရှိ၊ မရှိ စစ်ဆေးပါ။ အိမ်နေညဝတ်အဝတ်အစားဝတ်ဆင်ပြီး အလုပ်သွားရောက်လျှောက်ထားတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ အသွင်အပြင်ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည် စိတ်ချမှုရှိသလိုဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့အဝတ်အစားမျိုး ဝတ်ဆင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

အင်တာဗျူးတစ်ခုသွားတော့မယ်ဆိုရင် သူတို့သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်ထက် အနည်းငယ်စောပြီးရောက်အောင်သွားရပါမယ်။ နောက်ကျတာမျိုး အပြေးအလွှားလာရတာမျိုး အလုပ်တွေရှုပ်နေတဲ့ပုံစံမျိုးနဲ့လာတာမျိုးမဖြစ်စေနဲ့။ ကိုယ်အင်တာဗျူးဖြေဆိုမည့် အဆောက်အအုံအတွင်းကို (၁၅) မိနစ်ခန့်စောပြီး ရောက်ရန်နှင့်အချိန်တိတိကျကျရောက်ရန်လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိသွားရောက်လုပ်ကိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီနှင့်ပတ်သက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းထုတ်ကုန်သွင်းကုန်ဈေးကွက်ပြိုင်စနစ်နှင့် လိုအပ်ချက်တွေကိုစောစီးစွာလေ့လာထားပြီး အကျိုးရှိမယ့်အကြံဉာဏ်များ တင်ပြနိုင်ပါက မိမိအတွက်အားသာချက်ဖြစ်စေပါတယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာအချက်အလက်မိတ္တူ ၊ ထောက်ခံစာ ၊ စာရွက်စာတမ်းတွေနှင့် လိုအပ်တဲ့အခါမှတ်ရလိုက်ရေးရန် စာရွက်စာတမ်းဆိုင်ရာအဆင်သင့်ယူဆောင်သွားပါ။ မိမိအားလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လာလျှင် မြဲမြံတဲ့လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှုမျိုးနှင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိတဲ့မျက်ဝန်းအစုံနှင့်မျက်လုံးချင်းဆုံပြီးလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ကိုယ်မသိတဲ့အရပ်ဌာနပတ်ဝန်းကျင်မှာ အင်တာဗျူးသွားရောက်ဖြေဆိုရတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်လှုပ်ရှားမှု ၊ စိတ်တင်းကြပ်မှုအနည်းငယ်ရှိကောင်းရှိပါလိမ့်မယ်။ ဒါလည်း ကိစ္စမရှိပါဘူး။ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ အလုပ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်အဝဖြင့် လာရောက်လျှောက်ထားတယ်လို့သဘောထားပါ။

ဥပမာ သူတို့ကုမ္ပဏီကစာရင်းကိုင်လိုလို့အင်တာဗျူးခေါ်လျှင် ကိုယ်ကစာရင်းကိုင်ပညာကျွမ်းကျင်တဲ့သူဖြစ်လို့လာရောက်လျှောက်ထားတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ကုမ္ပဏီအတွက် အလိုအပ်ဆုံးလူဖြစ်တယ်လို့နဂုံးချုပ်လိုက်ပါ။ စိတ်တင်းကြပ်မှုပေါ့ပါးသွားပါလိမ့်မယ်။ သူမေးတဲ့မေးခွန်းကိုသေချာနားထောင်ပါ။ နားမလည်ရင်ပြန်မေးပါ။ မေးတဲ့မေးခွန်းနှင့်ဆီလျော်တဲ့အဖြေကိုကိုက်ညီပါစေ။ ငှက်ပျောသီးအကြောင်းမေးတာ ဒူးရင်းသီးအကြောင်းသွားမဖြေပါနဲ့။ ကိုယ့်ရဲ့နောက်ခံသမိုင်းကြောင်းကိုမေးလာလျှင် အဆင်သင့်ဖြေဖို့အတွက် ဇာတ်လမ်းပြင်ဆင်ထားပါ။ များသောအားဖြင့် အင်တာဗျူးဖြေဆိုသူအများစုဟာ သူများရဲ့လောင်းရိပ်အောက်မှာ ခေါင်းငုံ့ဝင်လာရတာဖြစ်လို့ တော်ရုံတန်ရုံကိုယ်သိချင်တဲ့မေးခွန်းကို မမေးရဲကြပါဘူး။ အဲဒီလိုမမေးရဲတဲ့အတွက်ကြောင့်လည်း အင်တာဗျူးဖြေဆိုသူအများစုဟာ အခွင့်လမ်းကောင်းကိုလက်လွှတ်ဆုံးရှုံးကြရပါတယ်။ သူမေးတဲ့မေးခွန်းပြီးတဲ့အခါမှာ ကိုယ်သိလိုတဲ့အချက်အလက်နှင့် လုပ်ငန်းအကြောင်းတွေကိုပြန်လည်မေးပါက အတိတ်ကာလမှာလုပ်ခဲ့တဲ့အောင်မြင်မှုလုပ်ဆောင်ချက်တွေကိုပြန်လည်သတိရစေပါတယ်။

ကိုယ်လုပ်ခဲ့တဲ့အတွေ့အကြုံနဲ့ ဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေဖြစ်လာနိုင်သည့် ဈေးကွက်အကြောင်းအဆိုးအကောင်းတွေကို ပြန်လည်တင်ပြနိုင်မယ်ဆိုပါက ဒါဟာသင့်အတွက် နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးရှိတာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီအခွင့်အရေးကိုလက်လွှတ်မခံပါနဲ့။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွမ်းကျင်နေတဲ့လူဖြစ်ကြောင်း လုပ်သက်အတွေ့အကြုံအရဖြတ်သန်းလာခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုများကိုရိုးသားပွင့်လင်းစွာတင်ပြပါ။ အကယ်၍ကုမ္ပဏီမှာအလုပ်ရပြီဆိုလျှင်လည်း ယခင်ကထက်မလျော့သော ငွေ ၊ လုံလ ၊ ဝီရိယတွေနဲ့အကောင်း ဆုံးစွမ်းဆောင်မှုအပြည့်နဲ့ကြိုးစားထမ်းဆောင်သွားမှာဖြစ်ကြောင်းတင်ပြပါ။ အဲဒီလိုတင်ပြမှုဟာ နောက်ဆုံးအကြိမ် သင့်ကိုသင်ကယ်တင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

## အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေလျှောက်ထားခြင်း

**(၁) အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံး**

အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံးတွင်မှတ်ပုံတင်ထားပြီး မကြာခဏသွားရောက်စုံစမ်းရန်လိုအပ်တယ်။

**(၂) အလိုရှိကြောင်း ကြော်ငြာစာများ**

သာမန်စာရေးစာချီ ၊ လခစားအလုပ်တွေအတွက် သတင်းစာ ၊ ဂျာနယ် ၊ မဂ္ဂဇင်းနှင့်အခြားစာစောင်တွေမှာ အလိုရှိကြောင်းကြော်ငြာစာများပါလာနိုင်တယ်။ မိမိနှင့်သင့်လျော်တဲ့ အလုပ်ဌာနများဆီသွားရောက်လျှောက်ထားနိုင်တယ်။

**(၃) မိမိလုပ်လိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ၊ အလုပ်ရှင်ထံ လျှောက်လွှာတင်ခြင်း။**

အဲသလိုအလုပ်ရှာဖွေတဲ့အခါ လျှောက်လွှာကိုလက်နှိပ်စက် ၊ ကွန်ပျူတာနှင့်သေသပ်စွာရိုက်၍ လက်မှတ်ထိုးကာတင်ပြရမယ်။ ၎င်းလျှောက်လွှာနှင့်အတူ မိမိရဲ့ပညာအရည်အချင်း ၊ လုပ်သက် ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တို့ကို နမ်းတာကျူးရေးသားပြီးတွဲတင်ပြရမယ်။

**(၄) အသိအကျွမ်း၊ အဆက်အသွယ်မှတဆင့် လျှောက်ထားခြင်း။**

မိမိလုပ်ကိုင်လိုတဲ့ကုမ္ပဏီ ၊ ဌာန ၊ အလုပ်ရှင်တို့နှင့်သိကျွမ်းသူရှိလျှင် ယင်းပုဂ္ဂိုလ်နှင့်ဆက်သွယ်ကာ လျှောက်ထားနိုင်တယ်။

**(၅) မိမိလုပ်ကိုင်လိုတဲ့အလုပ်ရှင် ၊ ကုမ္ပဏီ ၊ ဌာနသို့ ကိုယ်တိုင်သွားရောက်တွေ့ဆုံခြင်း။**

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

မိမိရဲ့ပညာအရည်အချင်း ၊ လုပ်သက် ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့်လိုအပ်ချက်တွေကိုရေးသားတဲ့ အခါအထူးဂရုစိုက်ပြီးစနစ်တကျရေးသားရမယ်။ ကိုယ်တိုင်ရေးရန်မကျွမ်းကျင်လျှင် ကျွမ်းကျင်သူရဲ့အကူအညီဖြင့်ရေးသားမယ်။ ဈေးသည်ဟာ မိမိပစ္စည်းရောင်းဖို့အောင် အမျိုးမျိုးဖြစ်ဆင်မွမ်းမံသလိုပဲ အလုပ်အလိုရှိသူဟာလည်း မိမိ၏အရည်အချင်းအပြည့်အစုံ ၊ အလုပ်ရှင်မျက်စိကျအောင် စနစ်တကျပြသနိုင်ရမယ်။ အဲ့ဒီလိုတင်ပြတဲ့အခါ အောက်ပါအချက်တွေပါဝင်ရမယ်။

(၁) **ပညာအရည်အချင်း။** ။ အမြင့်ဆုံးအောင်မြင်သည့်အတန်းနှင့်အထူးပြုဘာသာရပ်ကို တိကျစွာဖော်ပြပါ။ အထူးပြုဘာသာရပ်တွင် မိမိရရှိသည့်အဆင့်ကိုလည်းဖော်ပြပါ။

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

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

(က) ယခင်လုပ်ခဲ့ဖူးသော အလုပ်ရှင် ၊ အလုပ်ဌာန။

(ခ) အထူးပြုပညာရပ်ဆိုင်ရာ ဆရာ။

(ဂ) မြို့နယ်တာဝန်ခံအရာရှိ (သို့) အရေးပါသောပုဂ္ဂိုလ်။

(၄) **လျှောက်ထားသူရဲ့ဓါတ်ပုံ** ။ ။ မိမိရဲ့ကိုယ်တစ်ပိုင်းဓါတ်ပုံကိုပူးတွဲပါ။

(၅) **လုပ်လိုတဲ့အလုပ်၊ ရာထူးတို့ကိုတိကျစွာဖော်ပြခြင်း။** ။ ရရာအလုပ်ကို လုပ်မယ်ဆိုတဲ့လျှောက်ထားပုံမျိုးကိုရှောင်ပါ။ အဲသလိုလျှောက်ထားလျှင် ကျွမ်းကျင်တဲ့ပညာမရှိကြောင်း ပြသရာရောက်တယ်။

(၆) **သင်လျှောက်တဲ့အလုပ်နှင့် သက်ဆိုင်တဲ့ပညာရပ်များ သင့်တွင်ရှိကြောင်းပြည့်စုံစွာဖော်ပြခြင်း။** ။ ဒီအချက်ဟာသင့်ကို အလုပ်ပေးဖို့စဉ်းစားတဲ့အခါ အလွန်အရေးပါတဲ့အချက်ဖြစ်တယ်။

(စ) **လျှောက်ထားတဲ့အရာ ဝိမှာ အစမ်းခန့်ကြည့်ရန် အဆိုပြုခြင်း။** လျှောက်ထားတဲ့အလုပ်နှင့်ပတ်သက်လို့ သင့်မှာအရည်အချင်းရှိလျှင် အစမ်းခန့်အပ်ခြင်းကိုလက်ခံရမယ်။ အစမ်းခန့်အပ်ရန် အဆိုပြုတဲ့အခါ အောက်ပါအချက်များအပေါ် အခြေခံထားကြောင်းရှင်းလင်းပြတ်သားပါစေ။

(ဆ) အလုပ်ကိုသင်အောင်မြင်အောင်လုပ်ပေးနိုင်ရမယ်လို့ ယုံကြည်ခြင်း။

(ဇ) အစမ်းခန့်ကာလပြီးဆုံးလျှင်ရွေးချယ်ခံရမယ်လို့ ယုံကြည်ခြင်း။

(ဈ) အလုပ်ရှင်ရဲ့လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဗဟုသုတရှိခြင်း။

အလုပ်မလျှောက်မီသင်လုပ်မယ့်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး သိကျွမ်းနားလည်မှုရှိအောင်ပြုလုပ်ပြီး လျှောက်လွှာမှာ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ သိကျွမ်းကြောင်းဖော်ပြပါ။ အဲ့ဒီလိုဖော်ပြခြင်းဖြင့်သင့်တွင် စိတ်ကူးဉာဏ်ရှိကြောင်း လုပ်ငန်းတွင်အမှန်တကယ်ပင်စိတ်ဝင်စားမှုရှိကြောင်း ဖော်ပြရာရောက်ပေတယ်။

## အလုပ်ခန့် အပ်ခြင်း

မိမိလုပ်ငန်းဌာနအသီးသီးရဲ့ဆက်လက်လုပ်ဆောင်တဲ့အစီအစဉ်များ ၊ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေများ ၊ တွေ့ကြုံနေရတဲ့ပြဿနာများ ၊ ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ကိစ္စရှိသလို မကျော်လွှားနိုင်တဲ့ကိစ္စလည်းရှိနေမှာအမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းဌာနနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရရှိလာမယ့်အကျိုးအမြတ်များကို မလိုအပ်ပဲပိုကြွားပြီးဖော်ပြပေးထားရင် ၊ မျှော်လင့်ချက်ပေးထားရင် ၊ နောင်တစ်ချိန်မှာ ကိုယ့်အပေါ်ကိုအခက်အခဲပြဿနာတွေပြန်လည် ရိုက်ခတ်လာနိုင်ပါတယ်။ မိမိမျှော်လင့်ချက်ပေးထားတဲ့အတိုင်း တကယ်လက်တွေ့မှာဖြစ်မလာဘူးဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းတွေစိတ်ဓါတ်ကျခြင်း ၊ အထင်သေးခြင်း ၊ မယုံကြည်ခြင်းတွေဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မမှန်ကန်တဲ့မျှော်လင့်ချက်ပေးတာမျိုးကို ရှောင်ကြဉ်ရမယ်။ ဝန်ထမ်းအသစ်ခေါ်ယူတဲ့အခါမှာ လက်ရှိသူလုပ်ရမယ့် အလုပ်ရဲ့အားနည်းချက် ၊ အားသာချက် အကျိုးအမြတ်အားလုံးကို အရှိကိုအရှိအတိုင်း ၊ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်စွာအသိပေးရမယ်။ နောင်တစ်ချိန်ကျမှသိလာရင်ကိုယ့်ရဲ့ဝန်ထမ်းကောင်းတွေဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့အကောင်းအဆိုးတွေကို အစကတည်းကသိရှိထား စေဆိုလျှင် ပြဿနာထပ်မံကြုံလာတဲ့အခါ အဲဒီဝန်ထမ်းကောင်းကမိမိကိုကူညီဖြေရှင်းပေးသွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

## ထောက်ခံစာတွေနဲ့ အလုပ်လာလျှောက်ခြင်း

ထောက်ခံစာဆိုတာနှစ်မျိုးရှိပါတယ်။ အစိုးရထောက်ခံစာ ၊ ယခင်အလုပ်ရှင်ရဲ့ထောက်ခံစာ ၊ ထောက်ခံချက်တွေအရေးပါတာမှန်ပေမယ့် မှန်ကန်တဲ့သုံးသပ်ချက်တော့ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အပြည့်အဝယုံကြည်ဖို့တော့မဖြစ်နိုင်ပါ။ သူ့ရဲ့ယခင်အတိုင်းအပြောအဆို လက်တွေ့ကျတဲ့လုပ်ဆောင်မှုတွေကို ကြည့်ရှုပြီးအများနဲ့အထင်မြင်မှုရှိ/မရှိ သုံးသပ်ရမှာဖြစ်တယ်။ မဖြစ်မနေအလုပ်ခန့်ရပြီဆိုလျှင်လည်း တစ်လလောက်အစမ်းခန့်ကြည့် ၊ (၃)လ ၊ (၆)လစမ်းခန့်ကြည့်ပြီးမှ အမြဲခန့်အပ်ရပါမယ်။ မိမိခန့်အပ်လိုက်တဲ့လအတိုင်းအတာအတွင်းမှာပဲ သူ့ရဲ့စွမ်းဆောင်မှုနဲ့ စိတ်သဘော အမှန်ကိုလေ့လာသိရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

အကယ်၍ကိုယ်က ဒီလိုမျိုးအစမ်းခန့်ကာလမသတ်မှတ်ပဲ ၊ အမြဲအမြဲခန့်အပ်လိုက်ပါက ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ပုံစံမဖြစ်ခဲ့လျှင်အလုပ်မှရပ်စဲဖို့အတွက် အခက်အခဲတွေနိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ခန့်တော့မယ်ဆို လျှင် အစမ်းခန့်ကာလအဖြစ်(၁)လ ၊ (၂)လ ၊ (၃)လ ၊ (၆)လသတ်မှတ်ပေးရခြင်းဖြစ်တယ်။

## ဝန်ထမ်းလေ့လာခြင်း

ဝန်ထမ်းများခန့်အပ်တဲ့အခါ အလုပ်သဘောသက်သက် အဓိကထားပေမယ့်လည်း ခန့်အပ်တဲ့ဝန်ထမ်းရဲ့ မူပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဟာလည်း အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တချို့ကတော့ အတိတ်ကပြုလုပ်ခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို စိတ်မဝင်စားဘူး ၊ မိမိလုပ်ငန်းကိုစိတ်ပါဝင်စားပြီး တာဝန်ယူလိုစိတ်အပြည့်နဲ့ဆောင်ရွက်မယ့် ဝန်ထမ်းကိုအလိုရှိပါ တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးမှာကောင်းမွန်ပြီး စိတ်အားထက်သန်တက်ကြွမှုရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းမျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ မိမိ ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ဝန်ထမ်းဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုရှိရဲ့လား။ မလိုအပ်တဲ့စွန့်စားမှုလုပ်တတ်သူလား။ ကြိုးစားအား ထုတ်မှုရှိရဲ့လားဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေရဲ့အဖြေဟာ ၊ ဒီဝန်ထမ်းရဲ့လက်ရှိလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုကို လေ့လာကြည့်ခြင်း ဖြင့်သိရှိနိုင်မှာပဲဖြစ်တယ်။ တစ်လမှာရက်အနည်းငယ် အချိန်ပိုဆင်းနိုင်တဲ့ဝန်ထမ်းမျိုးကိုတော့ စောစောကပင်လက် မခံပဲပယ်ချလိုက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းအများစုကို လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ လူတွေရဲ့သဘာဝစိတ်အခြေခံ (၆)မျိုးကိုတွေ့ရတယ်။ (၁) စံမှန်တိကျခြင်းကိုလိုလားသူ ၊ (၂)စူးစမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိသူ ၊ (၃)လူမှုရေးစိတ်ဓါတ် ရှိသူ ၊ (၄)ရှေးရိုးဆန်တဲ့အစဉ်အလာစွဲရှိသူ ၊ (၅)လူအများကိုလွှမ်းမိုးနိုင်သူ ၊ (၆)အနုပညာစိတ်ရှိသူဆိုပြီး တွေ့ရပါတယ်။ စံမှန်တိကျခြင်းကိုလိုလားတဲ့သူက ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ညီညွှတ်တိုင်းတာမှုစွမ်းအားနည်းကို ပေါင်းစပ်ပြီးအလုပ် လုပ်လေ့ရှိတယ်။ လက်တွေ့ဆန်ပြီးတည်ငြိမ်မှုရှိတဲ့လူပါပဲ။ စူးစမ်းလေ့လာလိုစိတ်ရှိတဲ့သူကတော့ အရာရာကိုသူများ ပြောတိုင်းမယုံကြည်ဘူး။ မိမိကိုယ်တိုင်ချိန်ခွင်စိတ်ဖြာပြီးအစစ်အမှန်ကို သိအောင်လုပ်တယ်။ လူမှုရေးစိတ်ဓါတ်ရှိသူ ကတော့ သူတစ်ပါးကိုကူညီပြီး ၊ မိမိအကျိုးစီးပွားအတွက် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ရှေးရိုးအစဉ်အလာစွဲသူကတော့ စာအုပ်ကြီးအတိုင်းတိတိကျကျ လုပ်တတ်သူဖြစ်တယ်။ လူအများကိုလွှမ်းမိုးအနိုင်ယူလိုသူကတော့ အများနှင့်သက် သဘောကျအောင် အနာဂတ်ရည်မှန်းချက်များကို တက်တက်ကြွကြွနဲ့ဆောင်ရွက်သွားနိုင်သူဖြစ်တယ်။ အနုပညာ စိတ်ရှိသူကတော့ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်ပြီးတကယ့်လက်တွေ့မှာ အကျိုးမထိရောက်သူများဖြစ်တယ်။ သင်ကကောဘယ် အထဲမှာပါသလဲ။

## တိတိကျကျတာဝန်ပေးပါ

အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေကို တိကျတဲ့ညွှန်ကြားချက် ၊ ပန်းတိုင်တွေကို ချမှတ်ပေးတာဟာဖြစ်မြဲအလုပ်ကို ပိုပြီးလုပ်နိုင်စွမ်းရှိစေတယ်။ တိတိကျကျတာဝန်ပေးလေလေ ၊ လုပ်ငန်းကိုပွင့်တွင်ကျယ်လေလေဖြစ်တယ်။ အလုပ် ကိုပြီးသလောက်လုပ်ကြပါ။ မင်းတို့အားလုံးမှာတာဝန်ရှိတယ်။ အားလုံးကိုပိုင်းထားတာပဲဆိုတဲ့ အလုံးအရှုန်းများကလုပ် ငန်းကိုစွပ်ပြီးတဲ့အမြင်ပြည့်သူ့နောက်ကို ပန်တီးထားခဲ့တာနဲ့အတူတူပဲ။ တိတိကျကျနိုင်းစေမှုဟာလုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်ဖို့ အတွက် အကောင်းဆုံးရှုံ့သက်မှုလို့ပြောလို့ရပါတယ်။ ပိုင်ခက်ခဲတဲ့လုပ်ငန်းတွေဆိုလျှင် သူတို့အားလုံးကအသေးစိတ်ကြိုး အလုပ်ကျော်တယ်။

★ ဓောင်သစ်တာတိုင်ညှ

အလုပ်သမားတွေရဲ့ကြိုးစားမှုအပေါ် သူတို့ရဲ့တာဝန်ကျေပွန်မှုကို အလုပ်ရှင်ကချီးကျူးပြောဆိုတာမျိုးကို မျှော်လင့်နေကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ကြိုးစားအားထုတ်မှုလုပ်ဆောင်ချက်တွေကို အလုပ်ရှင်မှလိုက်လိုက်လှဲလှဲချီးကျူးခြင်းဟာ ပွဲနိုင်နေတဲ့ငွေကိုသုတ်ပေးတာနဲ့အတူတူပါပဲ။ လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်ခွင့်ပေးလိုက်တာနဲ့လဲတူတယ်။ သူတို့ရဲ့စွမ်းရည်တွေကိုပိုမိုပြည့်ဝအောင် စွမ်းဆောင်ပေးတာနဲ့လဲတူတယ်။ အလုပ်ရှင်ရဲ့ချစ်ခင်လေးစားမှုတွေကိုဖြစ်စေတယ်။

## ဝန်ထမ်းများရဲ့စိတ်ကို လွတ်လပ်ခွင့်ပေးခြင်း

လူတိုင်းဟာလွတ်လပ်မှုကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ မိမိအလုပ်ဌာနမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကိုတစ်လတစ်ကြိမ်၊ (၃)လတစ်ကြိမ်၊ (၄)လတစ်ကြိမ်၊ (၁)နှစ်တစ်ကြိမ်၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာအစီအစဉ်များ ကိုချမှတ်ပေးရမယ်။ သူတို့ရဲ့တာဝန်ကျေပွန်မှုကို ဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့တစ်ယောက်ဆိုင်ကောင်းကောင်းမှာ ထမင်းလိုက်ကျွေးတာမျိုး၊ ဒါမှမဟုတ် ရုပ်ရှင်လိုက်ပြတာမျိုး၊ ပျော်ပွဲစားထွက်တာမျိုး၊ အပန်းဖြေခရီး၊ ဘုရားဖူးသွားတာမျိုးတွေကိုလုပ်ပေးသင့်တယ်။ ဒီလိုလုပ်ပေးခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်မှာငြီးငွေ့တဲ့စိတ်တွေ အလုပ်ရှင်ပေါ်မှာမကျေနပ်တဲ့စိတ်တွေ အလုပ်ကနေထွက်သွားလိုတဲ့စိတ်တွေ၊ လျော့ပါးစေတယ်။ တစ်နှစ်တစ်ကြိမ်၊ အဝတ်အစားဝယ်ပေးတာမျိုး၊ ဆုချတာမျိုး၊ အိမ်ခြံမြေပေးတာမျိုးတွေကိုလည်းလုပ်ပေးရတယ်။ ဒီလိုလုပ်ပေးခြင်းအားဖြင့် အလုပ်သမားတွေရဲ့စိတ်ကိုပျော်ရွှင်မှု နှင့်ယုံကြည်မှုရှိစေတယ်။ သူတို့စိတ်ကိုနုပျိုလန်းဆန်းစေတယ်။ မိမိလုပ်ငန်းအပေါ်မှာလည်း၊ အားမာန်သစ်နှင့် အားသစ်တွေကိုဖြစ်စေတယ်။ အလုပ်ရှင်နဲ့လုပ်ငန်းအပေါ်တန်ဘိုးထားမှု၊ လေးနက်မှုတွေကိုပိုမိုဖြစ်ထွန်းစေတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို အကောင်းဆုံးလှုံ့ဆော်မှုကတော့ တစ်ဦးချင်းရဲ့အရည်အချင်းကို ထုတ်ဖော်ပြောဆိုပြီးအများရှေ့မှာ လိုက်လိုက်လှဲလှဲချီးမွမ်းခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

## ခိုးခြင်းထက် လာဘ်စားခြင်းကပိုဆိုးပါတယ်

အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုတွင် ကုမ္ပဏီသော်လည်းကောင်း၊ ဌာနဆိုင်ရာများမှသော်လည်းကောင်း လာဘ်စားမှုများရှိနေတတ်ပါတယ်။ လာဘ်စားခြင်းဟာခိုးယူခြင်းထက်ဆိုးဝါးလှပါတယ်။ သူခိုးဆိုတာက သူလိုချင်တာကိုလူမသိအောင် ယူတဲ့လူဖြစ်တယ်။ အဲဒီလူယူလို့ရသွားရင်လဲဘယ်သူ့ကိုမှရန်မလုပ်ဘူး။ အေးအေးဆေးဆေးနေတဲ့လူပါ။ လာဘ်စားတဲ့လူကတော့ သူခိုးလိုတိတ်တိတ်ဆိတ်ဆိတ်ယူတာမဟုတ်ဘူး။ ပြင်ပြင်ပြောင်ပြောင်တင်းတင်းတောင်းယူတဲ့လူဖြစ်တယ်။ သူဟာ ထောက်နောက်မပါပဲတိုက်တဲ့ဓါးပြ(ဓမြ)မျိုးပဲ။ သူခိုးကတော့လိုချင်တာရပြီးသွားရင်တင်းတိမ်တယ်။ စား[illegible]တဲ့ သူကတော့တင်းတိမ်တယ်မရှိဘူး။ တစ်ခုပြီးတစ်ခုလိုချင်နေတာ၊ လာဘ်စားတဲ့သူရဲ့အိမ်ဟာ အောက်ခြေမရှိဘူး။ ဒီတော့ဖြည့်သည်မှုဖြစ်တယ်။ ဖြည့်လို့လဲမဆုံးတော့ဘူး။ ဖြည့်လို့ဆုံးတဲ့နေ့ဟာလဲအချုပ်ထဲ၊ ထောင်ထဲရောက်တဲ့နေ့ပဲဖြစ်တယ်။

## မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ထားရှိရမည့်စိတ်ထား

စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ မိမိရဲ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းများကိုဝေဖန်သုံးသပ်တဲ့အခါ "မင်းမှာမကောင်းတဲ့အမူအကျင့်တွေရှိတယ်"၊ ဒါမှမဟုတ် "မင်းလုပ်တဲ့ဟာကောင်းလို့ငါတော်တော်ကျေနပ်ပါတယ်" ဆိုတဲ့စကားအသုံးအနှုန်းမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီစကားမျိုးဟာအပေါ်ယံလွယ်လွယ်ပြောပြီး တစ်ဖက်လူပေါ်ကိုကျော်ခွနင်းလိုက်တာနဲ့တူတယ်။ တစ်ဖက်လူအတွက်ခံရခက်စေပါတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ဝေဖန်သုံးသပ်မှုဆိုတာ ဥပမာပေးရရင် - "မောင်သီဟရေမနေ့ကအစည်းအဝေးမှာ မင်းပြောသွားတာရည်ရွယ်ချက်တော့ကောင်းပါတယ်၊ ဒါပေမယ့် အဲဒီအကြောင်းအရာကိုမပြောခင် ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကိုကောင်းကောင်းသိအောင်လုပ်ပြီးမှ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်တာကပိုပြီးထိရောက်မှာဖြစ်တယ်။ နောက်ဆိုရင်ချက်ချင်း မလုပ်နိုင်သေးတဲ့လုပ်ငန်းမျိုးကို စိတ်စောပြီးတင်ပြတာမျိုး အစည်းအဝေးမှာမတင်ပြမိအောင်သတိထားရမယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က လူရှေ့သူရှေ့အစည်းအဝေးမှာအသိ အငေါ်မတည့်တဲ့ပြောဆိုမှုမျိုးတွေ တွေ့လာပါကစိတ်ဆိုးမိမှာတော့အမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ရဲ့ဆန္ဒနဲ့ဒေါသကိုတော့ဆက်ပြီးထိန်းထားရမယ်။ သူဘာကြောင့်ပြောသလဲဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကိုသိအောင်လေ့လာရမယ်။ ဝန်ထမ်းဟာမသင့်လျော်တဲ့ ပုံစံတစ်ခုကိုလုပ်မိတယ်ထားအုံး၊ လူရှေ့သူရှေ့ မျက်နှာပျက်ရအောင် ဆူပူကြိမ်းမောင်းတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ အလကားကောင်း၊ သုံးမရတဲ့ကောင်လို့ပြောမိလျှင် နောက်တကယ်သုံးမရတဲ့လူဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ ဆူပူကြိမ်းမောင်းလိုက်တာဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ပိုပြီးမြင့်မားလာအောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ဘူး။ ဥပမာ - ဆပ်ကပ်ထဲကကျားတစ်ကောင်ကို ကိုယ်ပြောတဲ့အတိုင်းခိုင်းလို့မရဘူးဆိုရင်ကြာပွတ်စာကျွေးမလား၊ အသားတုံးကိုကျွေးမလား၊ ရေရှည်အဆင်ပြေမှုဖြစ်ဖို့ကိုတော့ အသားတုံးကိုပဲကျွေးရလိမ့်မယ်။ ဖြစ်လာတဲ့ပြဿနာတွေကို အေးအေးဆေးဆေးလုပ်ပြီး အမှန်ကိုထုတ်ယူလို့ရတယ်။ အမှားကိုဝန်ခံခိုင်းလို့ရတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လွတ်လပ်မှုကိုပေးလို့ရတယ်။ ဒါဟာစီမံခန့်ခွဲမှုမှာ ကောင်းမွန်စွာလုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ထားရှိရမယ့်စိတ်ထားပဲဖြစ်တယ်။

## ဝန်ထမ်းများကိုအရည်အသွေးမြှင့်ပေးပါ

စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာ မိမိလက်အောက်ဝန်ထမ်းများကို မေတ္တာတရားဖြင့်အုပ်ချုပ်ရမယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ မိဘဆွေမျိုး၊ အသိုင်းအဝိုင်း၊ အကျင့်စရိုက်၊ ကောင်းကွက်၊ ဆိုးကွက်၊ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များကို လေ့လာသိရှိထားရမှာဖြစ်တယ်။ မျှတတဲ့အခွင့်အရေးပေးခြင်း၊ လုပ်ငန်းမှာစိတ်အားထက်သန်မှုဖြစ်အောင်နှိုးဆွပေးခြင်း၊ သူတို့စွမ်းအားရှိသလောက် အကျိုးခံစားခွင့်ပေးခြင်း၊ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ပြဿနာမဖြစ်အောင် ညှိနှိုင်းပေးခြင်း၊ ထိန်းသိမ်းပေးခြင်း၊ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်ကို လူအများရှေ့မှာမှတ်မှတ်ရရအားပေးချီးကျူးစကားပြောခြင်း၊ သူ့ကိုယ်သူယုံကြည်မှုရှိလာအောင် လမ်းကြောင်းပေးနိုင်ခြင်း၊ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ပျောက်နေသူများကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိလာအောင် လမ်းကြောင်းချပေးခြင်းစတဲ့လုပ်ဆောင်ချက်များကိုဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အသိစိတ်ဓာတ်လှုံ့ဆော်မှု အကောင်းဆုံးကတော့ကောင်းတဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တိုင်းကို ချီးမွမ်းခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

## ဝန်ထမ်းများလျှော့ချခြင်း၊ ရပ်ဆိုင်းလိုခြင်း

စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာဟာ စီးပွားရေးအခြေအနေအပြောင်းအလဲရှိလာပါက ဝန်ထမ်းများကိုလိုအပ်ရင် ထိုအပ်သလို လျှော့ချတဲ့အခါမျိုးရှိလာနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီရဲ့ယန္တရားလည်ပတ်မှုတစ်ခုလုံးကို ရပ်ဆိုင်းသွားပြီး အလုပ်သမားတွေအားလုံးကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်ရမယ့်အခြေအနေမျိုး ဆိုက်ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများလျှော့ပစ်ခြင်း၊ မဖြစ်မနေလျှော့ချရခြင်း၊ အလုပ်ရပ်ဆိုင်းရခြင်း စတဲ့အခြေအနေမျိုးဖြစ်ပေါ်လာမှာကို (၆)လ သို့မဟုတ် (၃) လ အကြိုသိရှိခန့်မှန်းထားနိုင်ခြင်းရှိရမယ်။ ဒီအခြေအနေမျိုးဆိုက်ရောက်လာနိုင်ကြောင်းကို ဝန်ထမ်းများကိုကြိုတင်အသိပေးထားရမှာဖြစ်တယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ကြိုးပမ်း ဆောင်ရွက်သွားရမှာဖြစ်တယ်။ အကယ်၍ကြိုးစားလုပ်တဲ့အတိုင်းဖြစ်မလာခဲ့ဘူးဆိုရင် အခြေအနေအရအခိုက် အတန့်အပြောင်းအလဲဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒါကိုကြိုတင်ပြီးမိမိတို့ မိသားစုဘဝအနာဂတ်အတွက် ဘာတွေဆက်လုပ် ကြမလဲဆိုတာကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားရမယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လဲ ခင်ဗျားတို့အတွက် အခုလက်ရှိလုပ်ငန်းထက် ပိုကောင်းတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကြိုးစားပြီးရှာပေးပါ့မယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကြောင့်အားနည်းမှု၊ ချွတ်ချော် တိမ်းစောင်းမှုတွေရှိလာနိုင်တယ်။ ကိန်းသေရမယ်လို့တော့ မျှော်လင့်မထားစေချင်ဘူး။ ဒါကြောင့်ခင်ဗျားတို့ကိုယ် တိုင်လည်းကိုယ်နဲ့သင့်တော်တဲ့ လုပ်ငန်းကိုယ်စီကိုယ်စီကြိုးစားပြီးရှာထားစေချင်တယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီးစိတ်မှ ပင်ပန်းမဖြစ်ကြနဲ့။ ဒါဟာဖြစ်တတ်တဲ့သဘောတရားပဲ။ ဘယ်အရာမှတည်မြဲတယ်ဆိုတာမရှိပါဘူး။ ဒါကိုခင်ဗျားတို့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးနားလည်ပြီးသားဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက်ကြီးမားတဲ့ ရိုက်ခတ်မှုကြီးတစ်ခုဖြစ်ပေမဲ့အနာ ဂတ်အတွက် ဒီထက်ကြီးမားတဲ့ရလဒ်ကောင်းတွေကို ရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်ပါတယ်။ ခုလိုမျိုးဖြစ်ရတဲ့ကိစ္စကလဲဝန်ထမ်း တွေရဲ့ပေါ့ဆမှုကြောင့်မဟုတ်ပါဘူး၊ အားလုံးစိတ်တူကိုယ်တူကြိုး စားလျက်နဲ့အောင်မြင်မှုရှိမလာတာပဲ။

ယနေ့ခေတ်စီးပွားရေး အခြေအနေကြောင့်သာဖြစ်တယ်။ ခင်ဗျား တို့ရဲ့ကြိုးစားမှု၊ ရိုးသားမှု၊ သစ္စာရှိ မှုတွေကို ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက မှတ်တမ်းတင်ထားမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းကြီးပြန်လည်ရပ်တည် နိုင်တဲ့နေ့ကျရင် ခင်ဗျားတို့အားလုံးကိုပဲကျွန်တော်တို့နဲ့ အတူတူအကျိုးခံစားခွင့်ရှိအောင် ပြန်လည်ခန့်အပ် ထားပေးမှာပဲဖြစ်တယ်။ အထက်ပါစကားတွေအားလုံးဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာက တိတိကျကျနဲ့လျင်လျင်မြန်မြန် ဆုံးဆောင်ရမှာဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေကို ယခုလိုကြိုတင်အကြောင်းကြားထားခြင်းဟာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုအတွက် လုံလောက်တဲ့အချိန်ကိုပေးထားတာပဲဖြစ်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းနဲ့ ရှုပ်ထွေးမှုမရှိအောင်စီစဉ်လုပ်ဆောင်ထားရမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုကြိုတင်အသိပေးပြောဆိုထားခြင်းမရှိပဲ ရုတ်တရက် အလုပ်ရပ်ဆိုင်းလိုက်မယ်ဆိုလျှင် မိမိရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဒုက္ခရောက်အောင်ဖန်တီးသလိုဖြစ်ပြီး၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ဂုဏ် သိက္ခာလဲပိုမိုကျဆင်းသွားနိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီအပေါ်မှီခိုအားထားနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ကိုခွန်အားပေး၊ နှစ် သိမ့်မှုပေးရမယ်။ လှစ်လျူရှုထားလို့မရဘူး။ သူတို့ရဲ့ထိခိုက်ကြေကွဲနေတဲ့စိတ်ကိုလဲ ဆက်ပြီးတွန်းအားပေးနေရမယ်။ နောက် ဆုံးအခြေအနေအထိ၊ သူတို့ကိုဂရုစိုက်ပေးရမယ်။ ဒီလိုပြုလုပ်ခြင်းဟာ အနာဂတ်အတွက်သစ္စာရှိတဲ့ဝန်ထမ်း ကောင်းတွေကို ကိုယ့်ဆီပြန်လာအောင်ဖန်တီးလိုက်ခြင်းဖြစ်တယ်။

ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဝီသားစုအရေးကို ဦးစားပေးစဉ်းစားတတ်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာမျိုးကို သူတို့ဘယ်တော့မှ မမေ့တော့ပါဘူး။ ကိုယ်ကသူတို့ရဲ့အပေါ်မှာ နောက်ဆုံးအခြေအနေထိရပ်တည်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်းကို သိရှိခံစားနိုင်ပါစေ။ ဒါဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ အကောင်းမြင်ဆုံးစီမံခန့်ခွဲမှုပဲဖြစ်တယ်။

## အပျက်စိတ်

အပျက်သဘောဆောင်တဲ့အတွေးတွေကြောင့် လူတွေအများစုဟာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေကိုဆုံးရှုံးကြရတယ်။ အပျက်စိတ်တွေမွေးပါက အပျက်အကျိုးရလဒ်ကိုသာရရှိစေတယ်။ ကျွန်မတို့ရုံးခွက်ထဲက ဦးဘသိုက်ဆိုတဲ့လူတစ်ယောက်ကို အနှုတ်လက္ခဏာဆောင်သူလို့လူတွေကခေါ်ကြ ၊ နောက်ကြောင်းပြန်ရင်မှ နောက်ဆုံးမှာတကယ်ပဲသူ့ရဲ့ အိမ်ကိုအနှုတ်ဆောင်သို့ဆိုက်ရောက်ခဲ့တယ်။ တစ်နေ့မှာဦးဘသိုက်အိမ်ရောက်တဲ့အချိန် ဘယ်အချိန်ကဘယ်လိုခေါင်းပြတ်နေတဲ့လူတစ်ယောက် သူ့အိမ်ရဲ့အပေါ်ဆုံးလှေခါးထိပ်မှာလဲကျတယ်ဆိုတာကို မသိရပဲတွေ့ရတယ်။ ဘယ်သူနဲ့ရန်ဖြစ်ပြီး ဘယ်သူကသတ်သွားလို့ရောက်လာမှန်းလည်းမသိပါဘူး။ တရားခံမပေါ်တဲ့လူသတ်မှုမှာ ထိခိုက်ရောက်ဝင်လျှို့သလိုဖြစ်သွားခဲ့ပြီး ဦးဘသိုက်ကို အနှုတ်သိုက်ဟုခေါ်ကြရာမှ တကယ်ပဲအနှုတ်သိုက်ဆိုက်ရောက်ခဲ့ရတယ်။ လူအများကအပျက် စိတ်မွေးပေးလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် အပျက်အကျိုးရလဒ်ကိုရရှိသွားခဲ့တယ်။ အကောင်းစိတ်မွေးခဲ့ပြီး ရတနာသိုက်လို့ပြောင်းလဲခေါ်ဆိုခဲ့မယ်ဆိုရင် ဦးဘသိုက်ကနေရတနာသိုက်အဖြစ် ပြောင်းလဲသွားလိမ့်မယ်ဆိုတာမလွဲပါဘူး။ ဒါကြောင့်မိမိဝန်ထမ်းတွေကို နာမည်ကောင်းပေးပါ။

## လှုံ့ဆော်ခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ချွဲဆောင်ခြင်း
## (ချွန်းအားပေးပါ)

မိမိဝန်ထမ်းတွေထဲမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တက်ကြွမှု ၊ ထူးချွန်မှု ၊ ကြိုးစားမှုမတူတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့ကြောင့်သူတို့အချင်းချင်းပြိုင်ဘက်သဖွယ်လဲ ရှိနေတတ်ဖြစ်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအချက်တွေကိုမိမိကသိထားရမယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြိုးစားမှု ၊ ဇွဲသားမှု ၊ ထူးချွန်မှုများကိုချီးမွမ်း စကားပြောရမယ်။ ဒါကိုမိမိအနေနဲ့လျစ်လျူရှုခဲ့မိလျှင် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စွမ်းအားကို ကျဆင်းအောင်လုပ်နေတာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ မိမိအဖွဲ့အစည်းမှာ အရည်အသွေးကိုဦးစားပေးလျှင် အရည်အသွေးမြင့်မားအောင်လုပ်နိုင်တဲ့သူကို ဂုဏ်ပြုချီးမွမ်းစကားပြောရမယ်။ ဝန်ထမ်းများအထဲမှာတက်ကြွမှုနည်းနေလျှင် တက်ကြွမှုရှိတဲ့ဝန်ထမ်းကို အများအလယ်မှာချီးမွမ်းခြင်းဖြင့်တခြားဝန်ထမ်းများလဲတက်ကြွလာမှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာတဲ့အခွင့်အရေးပေးခြင်း၊ ဂရုစိုက်ခြင်း၊ ချီးမွမ်းခြင်းပြုလုပ်ရမယ်။ စီမံခန့် ခွဲပေးတဲ့သူမန်နေဂျာ ကိုယ်တိုင်ကလည်းရိုးသားဖြောင့်မတ်ခဲ့ရင် ဝန်ထမ်းများရဲ့ယုံကြည်မှု ဝန်ထမ်းများကို ထိန်းချုပ်ကွပ်ကဲမှုမှာမအောင်မြင်နိုင်စရာအကြောင်းမရှိဘူး။ ... မရှိလျှင်ဦးဆောင်မှုမရှိနိုင်ဘူး။ ဦးဆောင်လို့မရလျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ဘူး။

* ခေတ်သစ်စာတင်သည်

အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုရှုံးနိမ့်မှုဆိုတာ စီမံခန့်ခွဲသူမန်နေဂျာရဲ့ အပေါ်မှာ ယုံကြည်မှုဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာမူတည်ပါတယ်။ တွေးခေါ်မြော်မြင်မှုရှိရမယ်။ ဒီအချက်တွေဟာ စီမံခန့်ခွဲသူမန်နေဂျာရဲ့ရှိသင့်ရှိထိုက်တဲ့ စိတ်ထားပဲဖြစ်တယ်။ အထူးသဖြင့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာကတိတည်ရမယ်။ လိမ်ညာပြောဆိုတာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ အောင်မြင်မှုနှင့်သမ္မာဟာမန်ကန်မှုအပေါ်မှာ အဓိကအကြောင်းရင်းခံပါတယ်။ တကယ်လို့သင်ကလိမ်ညာမိပြီဆိုရင် အများရဲ့ယုံကြည်မှုကိုထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်တော့မှာမဟုတ်ဘူး။ အထက်ကလည်းယုံကြည်မယ်၊ အောက်ကလည်းလေးစားမယ်ဆိုရင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ ပြည့်စုံသူပဲဖြစ်တယ်။

## တိတိကျကျမရှိတဲ့အကြောင်းအရာတွေကို ငြင်းခုံဆွေးနွေးခြင်းမပြုပါနဲ့။

၁ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ နောက်လိုက်ကောင်းတွေမရှိလျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်မဖြစ်နိုင်ဘူး။

၂ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ သူ့ကိုယ်သူစီမံနိုင်သလိုအများကိုလဲ စီမံခန့်ခွဲနိုင်သူဖြစ်တယ်။

၃ အာဏာနဲ့ရယူထားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ဟာ အများရဲ့ယုံကြည်အားကိုးခွင့်ခံမှုကိုမရနိုင်ပါဘူး။

၄ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ယုံကြည်မှုရှိတယ်။ တက်ကြွမှုရှိတယ်။ မြတ်သာမှုရှိတယ်။ အများအတွက်မှန်အားကိုဖြစ်စေတယ်။ တိကျတဲ့ပန်းတိုင်ကို ချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အရည်အချင်းရှိသူတွေကိုမွေးထုတ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အများရဲ့ယုံကြည်အားကိုးခြင်းကိုခံရတယ်။ အဲဒါဟာ ခေါင်းဆောင်ပဲ။

၅ ကိုယ်အမြဲတွေ့နေကြလူတစ်ယောက် ကိုယ့်မျက်စိရှေ့မှာပဲသူ့ကံကြမ္မာ ပြောင်းလဲသွားတာကိုမြင်ရပြီဆိုလျှင် ဘာ့ကြောင့်ဖြစ်မယ်ထင်သလဲ။ လူတစ်ဦးချင်းပေါ်မှာလဲ ဂရုစိုက်တတ်တဲ့အမြဲအမှုရှိတယ်။ အကူအညီတောင်းလာရင်လဲ တာဝန်ယူတတ်တဲ့စိတ်ထားရှိတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ကိုယ့်မျက်စိရှေ့မှာပဲ ကံကြမ္မာကောင်းကိုပိုင်ဆိုင်ပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝသွားခဲ့တာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ကံကြမ္မာဟာ ကိုယ့်စိတ်ထားပေါ်မူတည်ပြီးပြောင်းလဲတယ်ဆိုတာ တစ်နေ့သင်ကိုယ်တိုင်တွေ့ကြုံရပါလိမ့်မယ်။

## အပြန်အလှန်နားလည်မှု

လူ့အချင်းချင်းဆက်သွယ်မှုမှာ - အများနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်လိုမှု ၊ ဝုံးကွယ်လိုမှု ၊ ပွင့်လင်းမှု ၊ [illegible] ၊ ခြားနားမှုတွေရှိကြပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေကတော့ သူ့အရေးပါကြောင်းကိုပြလိုကြခြင်းဖြစ်တယ်။ အမျိုးသမီးဆွေကသူများပြောတာကိုစိတ်ဝင်စားမှုရှိတယ်။ အမျိုးသားတွေကတော့သူများပြောတာကို စိတ်ဝင်စားမှုမရှိကြဘူး။ ခြားနားတစ်ခုဖြစ်ရင်လဲ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ အဖြေကိုရှာနေတင်ပြီးဖြေရှင်းကြတယ်၊ အမျိုးသမီးတွေကတော့ ဆင်ခြင်စဉ်းစားပြီးအများရဲ့ထောက်ခံမှုကို အဓိကထားပြီးပြဿနာကိုဖြေရှင်းကြတယ်။ အမျိုးသားတွေကအမျိုးသမီးတွေထက်တိုက်ရိုက်ကျကျ စကားပြောဆိုလေ့ရှိတယ်။

အမျိုးသမီးတွေကသွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ ပြဿနာကိုဖြေရှင်းနိုင်ကြတယ်။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့အနုနည်းကို အောင်မြင်ကြတယ်။ အမျိုးသားတွေကကြွားဝါတတ်တယ်။ အမျိုးသမီးတွေက အရှိကိုအရှိတိုင်းပဲနေထိုင်စားသောက်တတ်တယ်။ အမျိုးသမီးတွေဟာအမျိုးသားတွေထက်ပြဿနာအရပ်ရပ်ကို ကြိုတင်ခံစားထားလေ့ရှိတယ်။ စိတ်ပူပန်တတ်ကြတယ်။ အလွန်တော်တဲ့ယောက်ျားတစ်ယောက်ရဲ့နောက်ကွယ်မှာ အလွန်တော်တဲ့အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရှိတတ်ကြစမြဲပါပဲ။ ယနေ့ကမ္ဘာမှာထိပ်တန်းတစ်နေရာကိုရောက်ရှိသွားကြတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရဲ့ရာနှုန်းအများစုဟာ သူတို့ရဲ့အနားမှာအတော်ဆုံးအမျိုးသမီးတွေရှိနေတတ်ပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေက အမျိုးသားတွေကို ထိန်းကျောင်းပေးနိုင်တဲ့မိခင်တွေပဲဖြစ်တယ်။ ဒါ့ကြောင့်အမျိုးသားတွေက အမျိုးသမီးတွေကိုတန်ဖိုးထားလေးစားရမယ်။ အမျိုးသမီးတွေကအမျိုးသားတွေကို ရန်သူ့ရဲ့ဘေးကကာကွယ်ပေးနိုင်တဲ့ ကျောက်တောင်ကြီးတွေပမာအားကိုးအမှီပြုနိုင်တဲ့လူတွေလို့ခံယူထားရမယ်။

## သတိပြုရမယ့် မဟာဗျူဟာအစည်းအဝေးများ

ကုမ္ပဏီတစ်ခုသော်၎င်း ၊ ဌာနဆိုင်ရာသော်၎င်း ၊ ဝန်ထမ်းဦးရေထောင်ဂဏန်းကျော်လာပါက အဲဒီထောင်ဂဏန်းဝန်ထမ်းတွေကို အုပ်ချုပ်ရတဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာအဆင့်ဆင့် အစည်းအဝေးများကိုမဟာဗျူဟာ အစည်းအဝေးလို့ခေါ်တယ် ။ အစည်းအဝေးခေါ်ရခြင်းအကြောင်းမှာ -

၁။ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းများ အသစ်ထပ်မံရေးဆွဲသောကြောင့်ခေါ်ယူခြင်း။
၂။ စည်းကမ်းချက်အသစ်ထပ်မံရေးဆွဲခြင်း တင်ပြခြင်း။
၃။ အလုပ်တာဝန်ခွဲဝေပေးခြင်း ၊ ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်ခြင်း။
၄။ ထူးခြားဖြစ်စဉ် ၊ အရေးပေါ်အစည်းအဝေး။
၅။ ပုံမှန်အပတ်စဉ် ၊ လစဉ် ၊ နှစ်စဉ်အစည်းအဝေးများပဲဖြစ်ကြတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုမန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့လူမျိုးစုံစရိုက်မျိုးစုံကို စီမံအုပ်ချုပ်ရတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ပြဿနာအခက်အခဲ မျိုးစုံကြုံရနိုင်တယ်။ မိမိကိုလိုတဲ့သူရှိသလို မလိုတဲ့သူတွေလဲရှိနိုင်တယ်။ လူရှိတဲ့နေရာတိုင်းဟာပြဿနာ ရှိနိုင်တယ်ဆိုတာကို တော့ထည့်သွင်းစဉ်းစားထားရမယ်။

## ထူးခြားဖြစ်စဉ်အစည်းအဝေးမျိုး အကြောင်းကြားလာလျှင် ရှေးဦးစွာစုံစမ်းရမယ်။

(၁) အစည်းအဝေးကိုဘယ်သူကခေါ်သလဲ?
(၂) ဘာ့ကြောင့်ခေါ်တာလဲ?
(၃) အစည်းအဝေး အစီအစဉ်က ဘာတွေပါသလဲ?
(၄) ငါမသိသေးတဲ့ ဖုံးကွယ်မှုအစီအစဉ်ရှိနိုင်သလား?

(၅) ဒီအစည်းအဝေးကိုတက်လျှင် ငါ့အတွက် ဘာအကျိုးအမြတ်ရှိမလဲ?
(၆) ဒီအစည်းအဝေးမှာ အကောင်းဆုံး မျှော်လင့်ချက်ဘာရှိမလဲ?
(၇) ငါ့အတွက်ဘယ်ကိစ္စတွေတင်ပြလျှင် အကျိုးရှိနိုင်မလဲ?
(၈) ဒီအစည်းအဝေးကောင်းဖို့အတွက် အလားအလာကောင်းနိုင်သလား။ စသဖြင့်…

အစည်းအဝေးမတိုင်မီ လိုအပ်တဲ့အချက်အလက်အသေးစိတ်တွေကို လေ့လာစုံစမ်းခြင်း၊ တင်ပြမဲ့အချက်အလက်အသေးစိတ်တွေကိုလေ့လာစုံစမ်းခြင်း၊ တင်ပြမယ့်အချက်အလက်များကိုအကြောင်း အကျိုးညီညွတ်စွာမှတ်စုထုတ်ထားရမယ်။ မိမိတင်ပြသမျှဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့အကောင်းဆုံးတင်ပြမှုတွေ ဖြစ်ရမယ်။ ပြဿနာဖြစ်နိုင်တာတွေကိုထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း၊ ဖယ်ရှားနိုင်ခြင်းရှိရမယ်။ နှိုးဆွပြီးတင်ပြချက်ဟာ အများရဲ့ သဘောတူညီထောက်ခံမှုကို ဖန်တီးသွားနိုင်ရမယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ချက်များဟာ သင့်ရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာကိုမြှင့်မားစေပြီး တန်ဖိုးထက်စေနိုင်သလို ရာထူးလဲမြှင့်မားလာနိုင်ပါတယ်။

★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၁၀)

## ဈေးကွက်ဆိုင်ရာအကြံပညာ

### Consumer Behavior စားသုံးသူများ၏ ဓလိုက် ၊ အမူအကျင့်

1. Consumer Behavior ဆိုတာဘာလဲ ?
2. Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ ? ဘာကြောင့်လေ့လာဖို့လိုအပ်သလဲ?
3. Consumer Behavior ကို ဘယ်သူတွေလေ့လာရမှာလဲ ? နှင့်
   Consumer Behavior လေ့လာရင် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးတွေရပြီး မလေ့လာရင်ကော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ဘယ်လိုထိခိုက်နိုင်သလဲ ?
4. Consumer Behavior လေ့လာပုံအဆင့်ဆင့် -

**Consumer Behavior ဆိုတာဘာလဲ ?**

စားသုံးသူ Consumer တွေဟာ သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်နဲ့လိုအင် (Needs and wants)တွေပြည့်စုံဖို့ နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ ကြိုးစားလေ့ရှိကြတယ်။ သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်ဆန္ဒတွေကို စိတ်ကြိုက်(Satisfy) ဖြစ်သည်အထိ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မယ်လို့ သူတို့မျှော်လင့်တဲ့ Products & Services တွေကိုနည်းမျိုးစုံနဲ့ရှာဖွေတယ် (searching for)၊ ဝယ်ယူတယ် (purchaisng) သုံးစွဲတယ် (using) အကဲဖြတ်သုံးသပ်တယ် (evaluating)၊ နောက်ဆုံး Disposing လုပ်လိုက်တယ်။ (Disposing လုပ်တယ်ဆိုတာ သုံးစွဲပြီး product တွေကိုတချို့လူတွေကတော့ အိမ်မှာဘဲသိမ်းထားလေ့ရှိတယ်။ တချို့ကတော့ တခြားလိုအပ်တဲ့လူတွေကို ပေးလိုက်တယ်။ တချို့ကတော့လွှင့်ပစ် (စွန့်ပစ်)လိုက်ကြတယ်။)ဒီလိုစားသုံးသူတွေ Products & Services တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးပြုမူလေ့ရှိတဲ့ Behavior (၅)မျိုးဟာ Consumer Behavior ပါပဲ။

ဒီတော့ Consumer Behavior ကို လေ့လာတော့မယ်ဆိုရင် အဓိကထားအာရုံစိုက်ရမယ့်၊ အသားပေးလေ့လာရမယ့် အချက်ကတော့ စားသုံးသူ (consumer) ဟာ သူတို့ဘက်ကပေးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ resources (အချိန် ၊ ငွေပမာဏ ၊ အားစိုက်ထုတ်မှု)တွေကို သူတို့စားသုံးမယ့်၊ သုံးစွဲမယ့်Product နဲ့ပတ်သက်ပြီးပေးဆပ်ဖို့ ဘယ်လိုမျိုးစဉ်းစားဆုံးဖြတ်မှုတွေ လုပ်သလဲဆိုတာဟာအရေးပါဆုံးပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဒီအချက်ကိုအသေးစိတ်နဲ့အမှန်အကန်ဆုံးသိစေဖို့ စားသုံးသူ Consumer တွေရဲ့ Buying Process ဝယ်ယူခြင်းဆိုင်ရာ အပြုအမူတိုင်း ၊ အဆင့်တိုင်းကို သုတေသနပြုလေ့လာဖို့လိုပါတယ်။

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

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

## Consumer Behavior ဘာကြောင့်လေ့လာသင့်သလဲ ? ဘာကြောင့်လေ့လာဖို့လိုအပ်သလဲ?

Consumer Behavior ဟာ ဘာကြောင့်အရေးပါလာပြီး လေ့လာဖို့လိုအပ်လာသလဲ? ဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့ အဖြေကိုနက်နက်နဲနဲသိဖို့ဆိုရင် ပထမဦးဆုံး စီးပွားရေးလောကမှ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေ အသုံးပြုနေတဲ့ "ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဆိုင်ရာသဘောတရား" (Marketing Concepts) (၆)ခုကိုနားလည်ထားရမှာပဲဖြစ်တယ်။

ပထမပိုင်း
1. Production - Oriented
2. Product - Oriented
3. Sales - Oriented

ဒုတိယပိုင်း
4. Marketing - Oriented
5. Societal - Marketing နှင့်
6. Consumer - Oriented တို့ပဲဖြစ်တယ်။

Marketing Concepts ရဲ့ ပထမ(၃)ဆင့်စလုံးမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ Marketer (ဈေးကွက်ရှာဖွေသူ) တွေဟာ စားသုံးသူတွေလိုချင်တဲ့ "လိုအပ်ချက်နဲ့ဆန္ဒ" တွေက "ဘာတွေလဲ" ဆိုတဲ့အချက်ကိုထည့်သွင်းမစဉ်းစားဘဲ သူတို့လုပ်ငန်းနဲ့အဆင်ပြေမယ့် ၊ ကိုက်ညီမယ့် Product တွေကိုပဲထုတ်ပြီးရောင်းဝယ်ခြင်းဖြစ်တယ်။

**Marketing Concept (1)** ဖြစ်တဲ့ **Production - Oriented** မှာ ကုမ္ပဏီဟာ "ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား" အပေါ်ကိုပဲအဓိကအာရုံထားပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးလုပ်ဆောင်တယ်။ ဆိုလိုတာက လုပ်ငန်းဟာ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်တွေကို အတတ်နိုင်ဆုံးလျှော့ချနိုင်သမျှလျှော့ချပြီး Product အတွက်အများဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ဆောင်တယ်။ ဒီတစ်ချက်ကလွဲလို့ကျန်တဲ့အချက်တွေကို Minor သဘောပဲထားပါတယ်။

**Marketing Concept (2)** ဖြစ်တဲ့ **Product - Oriented** မှာကျတော့ **Marketer** ဟာ သူ့ Product ကို Quality အကောင်းတကာ့အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုပြုပြင်မွမ်းမံမှုမျိုးလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့အချက်ကလွဲပြီး ဘာကိုမှစိတ်မဝင်စားပါဘူး။

**Marketing Concept (3)** ဖြစ်တဲ့ **Sales - Oriented** ကတော့ ကုမ္ပဏီဟာသူ့ Product တွေရောင်းထွက်ဖို့ကို အရောင်းသမားတွေပေါ်မှာပဲ ပုံအပ်ထားပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ အရောင်းသမားတွေတော်ရင်၊ ကျွမ်းကျင်မှုရှိရင်၊ အစွမ်းအစလုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိရင် သူ့ Product တွေ ရောင်းကုန်မှာပဲ။ ဒါပဲ သူစိတ်ဝင်စားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့အခုပြောခဲ့တဲ့ Marketing Concept ပထမအဆင့် (၃)ဆင့်ဟာ အခြေအနေနဲ့အချိန်အခါကိုက်ညီမှု (Match) ဖြစ်တယ်ပြောရမှာပါပဲ။ အဲဒီတုန်းက Economy ဟာ Shortages of Product "ရှားပါးခေတ်" လို့ပြောရမှာပါ။ Product က အရမ်းရှားပါးတယ်။ ကိုယ်လိုချင်တာ၊ ရချင်တာကို ရအောင်လိုက်ရှာရတယ်။ ပြီးတော့ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းအား Purchasing Power ကလည်း အကန့်အသတ်နဲ့ရှိနေတော့ Consumer တွေမှာ ရွေးချယ်မှု (choice) လုပ်ဖို့ အချိန်မပေးနိုင်ပါဘူး။

ဥပမာ - သမဝါယမခေတ်မှာတုန်းက ဆန်၊ ဆီ၊ ဆပ်ပြာ၊ ဖယောင်းတိုင်စသဖြင့် လိုချင်တာရအောင် တန်းစီပြီးဝယ်ရတဲ့ခေတ်ဖြစ်တယ်။ ပိုက်ဆံရှိရင်တောင် ကိုယ်ဝယ်ချင်တိုင်းဝယ်လို့မရပါဘူး။

ဒီတော့ Marketing Concept ပထမအဆင့် (၃)ဆင့်ဟာ ရောင်းသူဘက်က အားသာတယ်၊ အသာစီးရတယ်လို့ပြောရမှာပါပဲ။ အခုခေတ်ကျတော့ Surplus of product "ပေါများမှုကြောင့် ဒုက္ခရောက်မယ့်ခေတ်" လို့ဆိုရလောက်အောင်ပါပဲ။ ဘယ်နေရာကြည့်ကြည့်လက်ဖျားထိုးမလွဲလောက်အောင်ပါပဲ။ ရှားပါးနေတာကတစ်ခုပဲရှိတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့ စာဖတ်သူအားလုံးသိတဲ့အတိုင်း "ငွေ" ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ပြောလို့သာပြောရတာပါ။ ရန်ကုန်မြို့မှာ ကားသွားရလမ်းတောင်မရှိတော့လောက်အောင်ပဲ။ ငွေရှိတဲ့လူတွေ ပေါများလွန်းလို့ Marketing Concept ရဲ့ ဒုတိယအဆင့် (၃)ခေတ်ရောက်တယ်လို့ပြောရမှာပါပဲ။

**Marketing - Oriented concept** မှာတော့ **Marketer** တွေဟာ consumer တွေရဲ့ Needs & Want ကို မသိချင်ယောင်ဆောင်နေလို့လုံးဝမရတော့ပါဘူး။ ခေတ်ကိုကဝယ်သူ Buyers ကအားသာတဲ့ခေတ်ဖြစ်နေပါပြီ။ ထုတ်လုပ်သူဟာ "ငါ ... ငါ့ပစ္စည်းကို ခေတ်မီအောင်၊ မိုးမွှေးနေအောင်ထိကောင်းအောင်လုပ်ထားတာပဲဆိုပြီး ငုတ်တုတ်ထိုင်နေလို့မရတော့ပါဘူး။ ကိုယ် ... ဘာပစ္စည်းထုတ်ထားတယ်ဆိုတာ consumer သိအောင်နည်းလမ်းရှာပြီး အရောက်ပို့ရမဲ့ခေတ်ဖြစ်နေပါပြီ။ Marketer ဟာ သူ့လုပ်ငန်း[illegible]မှာ ဟိုထားပြီးလုပ်ဆောင်ရမယ့် အလုပ်ကတော့ Consumer တွေရဲ့ Needs & Wants ကို သိ[illegible]ထုတ်ရပါမယ်။

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

ဥပမာ - ကားဝပ်ရှော့ ၊ ကားဘော်ဒီဖုံတွေဆိုပါတော့ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ထုလောင်းသံ ၊ ရိုက်ပုတ်သံ ၊ ဂဟေဆော်သံ ၊ အင်ဂျင်မောင်းသံစတာတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှုတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပဉ္စမအဆင့်ဖြစ်တဲ့ Societal Marketing Oriented ကိုပြောင်းလဲလာပါတယ်။ နောက်ဆုံးအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အရေးအကြီးဆုံးနဲ့အရေးပါဆုံးကတော့ Consumer - Oriented ပါပဲ။ Consumer - Oriented ဟာ ဘာကြောင့်အရေးအပါဆုံးဖြစ်လာသလဲဆိုတော့ Company တွေဟာ Total Market (ဈေးကွက်ကြီး)တစ်ခုလုံးရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို နားလည်နိုင်ဖို့ဆိုတာအင်မတန်ခက်ခဲပါတယ်။ Total Market တစ်ခုလုံးကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ Product ဆိုတာလည်း မရှိသလိုဖြစ်လည်းမဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒီတော့ Company တွေဟာဟာ Marketing Concept ရဲ့ ဒုတိယ(၃)ဆင့်ကို လက်မခံလို့မရအောင်ဖြစ်လာတယ်။ ကိုယ့် Product ကိုသုံးစွဲမယ့် Target Market ပစ်မှတ်ဈေးကွက်တစ်ခုကို တိတိကျကျသတ်မှတ်တယ်။ နောက်ကိုယ့်Target ထဲက Consumer တွေရဲ့ Behavior ကို အသေးစိတ်လေ့လာတယ်။ နောက်တော့ Consumer လိုချင်တဲ့ Productကို သိပြီး ပြိုင်ဘက်ထက်သာအောင် အကောင်းဆုံး၊ အသက်သာဆုံးဈေးနှုန်းနဲ့ အလှအပဆုံးလုပ်ဆောင်ပြီး Consumer လက်ထဲကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ပြိုင်ဘက်ထက်အရင်ဦးအောင် ဖြည့်ဆည်းပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါကို စီးပွားရေးလောက Company တွေ အဓိကလိုက်လုပ်ရမယ့်အချက်ဖြစ်တယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ Consumer တွေရဲ့ လိုအပ်ချက် Needs တွေဟာလည်း သမုဒ္ဒရာထဲရေစီးသလိုပါပဲ။ ဘယ်လောက်များများ လက်မခံဘူးဆိုတာမရှိလောက်အောင်ပါပဲ။ လိုအင်ဆန္ဒတွေများပြားလာသလို နည်းပညာတွေလည်းများပြားလာတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုပုံစံတွေ ပြောင်းလဲလာတာနဲ့အမျှ Product တွေလည်း Choice လုပ်လို့လက်မလည်အောင်ဖြစ်လာပါတယ်။ နောက်ပြီး Consumer တွေရဲ့ဝယ်ယူပုံဝယ်ယူနည်းတွေကလည်း နားလည်ဖို့အင်မတန်ခက်ခဲလာပါတယ်။ လူဟာတစ်ယောက်တည်းနေရင် စိတ်ကတစ်မျိုး၊ အုပ်စုဖွဲ့နေရင်စိတ်ကတစ်မျိုး မတူပါဘူး။ လူ့ရဲ့ပသီစိတ်ဟာ တစ်ယောက်တည်းနေရင် မဟုတ်တာကိုလုပ်ဖြစ်တယ်။ တစ်ယောက်တည်းနေရရင် သေချာတယ် တစ်ခုခုတော့လုပ်ပြီပဲ။ ဒါ့ကြောင့် Consumer တွေဟာ တစ်ယောက်ထဲဆိုရင် ဝယ်ယူပုံစံတွေတစ်မျိုး အုပ်စုနဲ့ဆိုရင်တစ်မျိုးဖြစ်တတ်ကြတယ်။ "လူတစ်ကိုယ်စိတ်[illegible]" ဆို အဆိုရှိတာ တစ်ယောက်တည်းနဲ့ကို "အရာကလေးကြော ၊ အရသိတယ်" ဖြစ်တတ်တာတွေလူတွေ့အများကြီးပါပဲ။ အရလေးထောင့်ပုံကြိုက်တယ်။ အခုနေအဝိုင်းပုံကြိုက်သွားပြန်ပြီ။ ဥပမာ - ကော်ဖီထုတ်တွေ အရင်က လေးထောင့်စပ်စပ်ပုံထုတ်တယ်။ နောက် Marketer က အချောင်း Stick ပုံပြောင်းထုတ်တယ်။ ဒါလည်း အရင်ကလေးထောင့်ကြိုက်တဲ့သူက အခုအချောင်း (Stick) ကို ပြောင်းကြိုက်တယ်။ ဒီနည်းတွေ ရေသန့်ဘူး အသေးဘူး ၊ ဆယ်ပြားဘူး အများကြီးပါပဲ။ ပုံစံဒီဇိုင်းမျိုးစုံ ၊ ဆိုဒ်မျိုးစုံပါပဲ။ ဒါဟာဘာကိုပြနေသလဲဆိုရင် [illegible] စိတ်တွေဟာအမျိုးမျိုးပြောင်းလဲနေတာကို တွေ့လာလို့ရပါတယ်။

ဒီကြောင့် အနောက်နိုင်ငံတွေမှာဆိုရင် Consumer Behavior မတတ်ရင်၊ နားလည်မထားရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလောကမှာ စီးညက်ညက်ကြေပြီသာမှတ်လိုက်ပါတော့ … ။

## Consumer Behavior ကို ဘယ်သူတွေလေ့လာရမှာ ?

Consumer Behavior ကိုလေ့လာရင် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးရပြီး မလေ့လာရင်စီးပွားရေးမှာ ဘယ်လိုထိခိုက်နိုင်သလဲ ? Consumers are Human Beings . စားသုံးသူဆိုတာလူသားတွေပါပဲ။ ဒီတော့လူသားဆိုတာ စိတ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ ၊ စိတ်နဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ Psychological living things တွေပါပဲ။ လူတွေမှာ သိစိတ်ရှိသလို ၊ မသိစိတ်လည်းရှိတယ်။ သိစိတ်ဖြစ်တဲ့အသိပညာက လူကိုမဟုတ်တာမလုပ်ဖို့ထိန်းပေးတယ်။ မသိစိတ်ဖြစ်တဲ့ကြွားချင်တဲ့စိတ် ၊ အထင်ကြီးခံချင်တဲ့စိတ် ၊ မဟုတ်တာလုပ်ချင်တဲ့စိတ်စတဲ့ Psychological Weak Point တွေလည်း လူမှာအများကြီးရှိတယ်။ ဒီတော့ Consumer Behavior ကို လေ့လာရမယ့်သူတွေကတော့ Human Beings လူသားအားလုံးပါပဲ။ ထုတ်လုပ်သူ၊ စားသုံးသူ၊ နောက်ဆုံး နိုင်ငံအုပ်ချုပ်သူတောင် Consumer Behavior နားလည်ရပါလိမ့်မယ်။ Consumer Behavior ကိုပထမဆုံးနားလည်သင့်သူတွေကတော့ Marketer တွေပါပဲ။ Marketer တွေဟာ Consumer Behavior ကို နားလည်အောင်လေ့လာရင် Consumer တွေကြိုက်တဲ့ Product ကိုသိလာမယ်။ ဘယ်လို Product ကိုထုတ်ရမလဲ။ ဒီ Product ကို ဘယ်နေရာ ၊ ဘယ်အချိန်မှာ၊ ဘယ်လိုပုံစံမျိုးနဲ့ရောင်းရမလဲ ဆိုတာကိုနားလည်လာနိုင်တဲ့အပြင် ကိုယ့် Product ကို ကိုယ်ဝယ်စေချင်တဲ့လူတွေ ဝယ်နိုင်အောင်ဘယ်လိုမျိုး Promotion လုပ်ရမလဲဆိုတာပါသိလာနိုင်ပါတယ်။ ဒီတော့ကိုယ့်Productကို ကိုယ်သိစေချင်တဲ့လူတွေသိဖို့ဆိုရင်How to promote ? ဘယ်လိုရောင်းအားမြှင့်ရမလဲ?ဆိုတဲ့အချက်ဟာ အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်လာပါတယ်။

အခုခေတ်ဟာ Hyper Competition ဆိုသလို အကြီးအကျယ်ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေများလာတဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ထက်အရင်ဦးအောင် မိမိ Product ကို Consumer လက်ထဲရောက်နိုင်အောင် ဖြန့်ဝေဖြည်းပေးနိုင်ဖို့ဟာ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီတော့ How to promote ? ကိုယ့် Product စျေးကွက်မှာရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း Consumer အမြန်ဆုံးသိအောင်လုပ်ရတော့မယ်။ ဒီလိုလုပ်တဲ့နေရာမှာ ကြော်ငြာမျိုးစုံသုံးရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိထားသင့်ဆုံးအချက်က ကြော်ငြာခြင်းနည်းလမ်း (Media Methods) တွေ ရွေးချယ်မှုနဲ့အတူ ကိုယ့် Target Consumer ရဲ့ Media Habit ကိုသိဖို့ဟာလည်း အဓိကကျလာမြဲပါတယ်။ လူဟာအကြိုက်အမျိုးမျိုးရှိတဲ့အတွက် Media Habit တွေလည်းမတူနိုင်ပါဘူး။ T.V ၊ သတင်းစာ ၊ ဂျာနယ် ၊ မဂ္ဂဇင်း ၊ Radio ၊ Internet ၊ Face Book ၊ Channel line မျိုးစုံ ၊ Show ပွဲမျိုးစုံစသဖြင့် အများကြီးပါပဲ။ ကိုယ့် Target Market က Consumer ရဲ့ Media Habit မှတဆင့် Consumer ဆီအမြန်ဆုံးကိုယ်ပေးချင်တဲ့ Message ရောက်အောင်ပို့ပေးနိုင်ဖို့ Consumer Behavior ကို နားလည်ထားရပါမယ်။

Consumer Behavior နားလည်ထားတဲ့ Marketer သည်သာ Smart Marketer ဖြစ်လာပါမယ်။ Consumer သည်လည်း Marketer နည်းတူ Consumer Behavior အကြောင်းသိဖို့လိုပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတွေမှာစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကြံ့ခိုင်တာ ၁၀၀% မဟုတ်ပါဘူး။ ရှေ့မှာပြောခဲ့သလို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအားနည်းချက်တွေမှာရှိနေပါတယ်။ ဒါကိုအခွင့်ကောင်းယူပြီး Business Ethics ကျင့်ဝတ်ပိုင်းတွေကိုလျစ်လျူရှု ကိုယ်ကျိုးသာရှေ့တန်းတင်တဲ့ Marketer တွေနဲ့ Psychologists တွေပေါင်းပြီး နည်းမျိုးစုံနဲ့ Consumer တွေ မဝယ်ချင်တာကို ဝယ်ချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင် မဝယ်ရင်မဖြစ်တော့တဲ့စိတ်ပေါ်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပြီးလှည့်ကွက် (ထောင်ချောက်) ဆင်ကြပါတယ်။ ဥပမာလေးတစ်ခုနဲ့ သက်သေပြပါမယ်။ ယနေ့ခေတ်လူတွေမှာ "ကော်ဖီရူး" ရောဂါဟာ Crasy တစ်မျိုးလိုဖြစ်လာပါတယ်။ ကော်ဖီမသောက်ရရင်ကို ခေါင်းမာအောင်ချင်သလိုမျိုးဖြစ်တတ်ကြတော့တယ်။ ကော်ဖီမှာကောင်းကျိုးတွေရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့်တန်ဆောလွန်ဘေးဆိုတဲ့အတိုင်းပါဘဲ။ တစ်ရက်တည်းနဲ့ ကော်ဖီ(၅ခွက်)လောက်ထိသောက်တဲ့လူတွေလည်း တွေ့ဘူးပါတယ်။ ဒီလောက်ပိုသောက်တဲ့လူကောင်ရှိအုန်းမလားဘဲ။ ပြောချင်တာက ဒါဟာ Marketer ရဲ့လှည့်ကွက်တစ်မျိုးပါပဲ။ တဖြည်းဖြည်းချင်း - - - တဖြည်းဖြည်းချင်း ကော်ဖီမသောက်ရမနေနိုင်အောင် လူတွေရဲ့ စိတ်ထဲ ထိုးမိုးဝင်သွားအောင်လုပ်ခြင်းပါဘဲ။ နောက်တစ်ယောက်တွေ့ဘူးသေးတယ်။ ကော်ဖီကြိုက်တယ် နေ့တိုင်းကော်ဖီကြိုက်ဖြစ်အောင်ကြိုက်တယ် သောက်လာနေတော့ မသောက်ဖြစ်ဘူးတဲ့။ ဒါက လူသောက်ဖို့ကြိုက်တာမဟုတ်ဘူး သူ့စိတ်ကိုတိုက်ဖို့ကြိုက်တာတဲ့"။ ဘယ်လောက်ရွဲလမ်းသလဲဆိုတာသိသာပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာအရာရာရှည်းနေတဲ့ဆိုသလို ဖူးတဲ့ပုံစံပဲကွာတာ။ ဝယ်တဲ့ခြင်းတဲ့အခါမှာလည်း ဖုံးဖိနည်းအမျိုးမျိုးရှိတယ်။ ဒါကြောင့် Consumer တွေလည်း Consumer Behavior ကို ပြည့်ပြည့်ဝဝနားလည်ဖို့လိုပါတယ်။ Consumer Behavior ကို နားလည်ရင် Consumer ဟာ wise purchaser, smart buyer တွေဖြစ်အောင်လုပ်နိုင်လာပါလိမ့်မယ်။ ၁၀၀၀ တန်တဲ့အကျီကို Brand ကြောင့် ၁၀၀၀၀ ပေးဝတ်တာမျိုးမလုပ်မိတော့ဘူးပေါ့။

ဥပမာပြောရမယ် ကိုယ်တိုင်ပဲအရစ်ရစ်စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင် ရောင်းတဲ့လူအသွယ်ကောင်း ၊ အပြောကောင်း ၊ ကြော်ငြာကောင်းလို့ဝယ်လိုက်တာနဲ့ ကိုယ့်အတွက်တကယ်အသုံးတည့်လို့ ကိုယ်လိုချင်လို့ဝယ်လိုက်တာ ဘယ်မှာပိုများသလဲ? တချို့လူတွေဆိုရင် ပျော်စရာယ်လာပြီး အိမ်ရောက်ရင် မစားနိုင်မသိမ်းနိုင်ဖြစ်ကြတာမျိုးတွေနဲ့နေပါ။ လူစိတ်ဆိုတာပြောရခက်တယ်။ လူအမျိုးမျိုးစိတ်အထွေထွေဆိုတာတကယ်မှန်ပါတယ်။ "လူအကြိုက်မှတ်မရှိနိုင်" ဆိုတဲ့ဆိုရိုးရှိပေမယ့် Marketer တွေကတော့နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဖြည်းဖြည်းပေးဖို့ကြိုးစားနေကြတယ်။ ဒါကြောင့် Marketer တစ်ယောက်လုပ်တော့မယ်ဆိုရင်၊ Marketer တစ်ဦးဖြစ်သာချင်ရင် Consumer Behavior ကို မဖြစ်မနေနားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။ ဥပမာ - အောက်မှာဖော်ပြမယ့် အကြောင်းအရာလေးကိုကြည့်ပြီး Consumer Behavior တတ်ခြင်း ၊ မတတ်ခြင်းရဲ့ကွာခြားပုံကို လေ့လာကြည့်ရအောင်။ ဒီအဖြစ်အပျက်လေးကအနောက်နိုင်ငံမှာရှိခဲ့တယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့မရှိပါဘူး။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ မြန်မာလူမျိုးတွေက အနောက်နိုင်ငံသားတွေလောက် ကျန်းမာရေး ၊ သန့်ရှင်းရေးကို သိပ်အလေးထားလေ့ ၊ စိတ်ခွဲလေ့မရှိပါဘူး။ အနောက်နိုင်ငံကအမျိုးသမီးတွေဟာ "ပိုးဟပ်" သိပ်ကြောက်တတ်တယ်။ ရွံလည်းရွံတယ်။ အိမ်မှာပိုးဟပ်တွေရှိရင် သန့်ရှင်းမှုမရှိဘူး၊ အိမ်ညစ်ပတ်တယ်။ လူတွေကျန်းမာရေးနဲ့ မညီညွတ်ဘူး လို့ယူဆကြတယ်။ ပိုးဟပ်တွေအိမ်မှာမရှိစေချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ပိုးဟပ်တွေကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ဖြေရှင်းမလဲဆိုတာ ဟာသူတို့အတွက်အလုပ်တစ်ခုလိုပါပဲ။ ပိုးဟပ်ကိုရိုက်သတ်လိုက်ရင် ပေကျံမှာ ညစ်ပေမှာကြောက်တယ်။ အရည်တွေ ထွက်လာရင် ရွံစရာကောင်းတယ်။ ဒါကိုသိတဲ့ Marketer တွေဟာ Consumer စိတ်ကြိုက်ဖြစ်စေမယ့် ပစ္စည်းတစ်မျိုးထုတ်လိုက်တယ်။ Spray ဘူးလေးပါ။ ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ဖြန်းလိုက်ရင် ပိုးဟပ်သေသွားတာမျိုးပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီ Spary ရဲ့ အားနည်းချက်တစ်ခုက Spray နဲ့ ဖြန်းလိုက်လို့သေသွားတဲ့ ပိုးဟပ်သေကို သန့်ရှင်းရေး ပြန်လုပ်ရသေးတယ်။ ဒီတော့ Marketer ဟာ အဲဒီလို ရှင်းလင်းစရာမလိုတဲ့ ပစ္စည်းသစ်တစ်မျိုးထပ်ထုတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီပစ္စည်းလေးက ပိုးဟပ်သေကိုညှပ်လေးနဲ့ညှပ်ပြီးပစ်ရုံပဲ။ ဒါဆို စာဖတ်သူအမြင်မှာ Spray ဘူးတွေထုတ်စရာ မလိုတော့ဘူး။ နောက်ပစ္စည်းအသစ်ထုတ်ရင်ရပြီလို့ထင်မှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ Spary ထုတ်တဲ့ကုမ္ပဏီဟာ Spray ဘူးတွေဆက်ပြီးထုတ်နေသဲပါပဲ။ စာဖတ်သူ ဘာကြောင့်လို့ထင်ပါသလဲ?

အနောက်နိုင်ငံက Manufacturer တွေ Marketer တွေ ၊ Psychologist တွေဟာ Consumer Behavior ကို ကောင်းကောင်းနားလည်ထားတော့ ဒီကိစ္စကို Research လုပ်ကြည့်တယ်။ အဲဒီသူတို့ရဲ့တွေ့ရှိချက်က ... ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ ဖြန်းပြီး သတ်နေတဲ့အိမ်ရှင်မတွေ အများကြီးရှိနေ သေးတာကိုသွားတွေ့ရတယ်။ Researcher တွေဟာ အဲဒီအမျိုးသမီးတွေကိုမေးကြည့်လိုက်တော့ ... "ပိုးဟပ်ကို Spray နဲ့ ဖြန်းလိုက်ရင် ပိုးဟပ်မနေနိုင် ၊ မထိုင်နိုင်ဖြစ်ပြီး တွန့်လိမ်ပြီးသေသွားတယ်မလား! အဲဒီလိုတွန့်လိမ်ပြီး သေသွားတာကိုအရသာခံပြီးကြည့်ချင်လို့။ ဒါပေမယ့်ကျွန်မတို့ရဲ့ မျက်လုံးထဲမှာ တွန့်လိမ်ပြီး သေသွားတဲ့ကောင်ကို ပိုးဟပ်လို့မမြင်ဘူး။ ကျွန်မတို့ကိုပစ်ချပြီးလိုက်သွားတဲ့ ၊ သစ္စာဖောက်သွားတဲ့ယောကျ်ားတွေအနေ နဲ့ပဲမြင်တယ်" လို့ဖြေပါတယ်။ ဒါကြောင့် Spray ဘူးတွေ ခုထိရောင်းနေရသဲပါပဲ။ ဒါဟာ Consumer Behavior နားလည်ခြင်းရဲ့အကျိုးကျေးဇူးတစ်ခုပါပဲ။ နောက်ဆုံးဒေသဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်တွေတောင် Consumer Behavior ကို နားလည်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့အာဏာပိုင်ဖြစ်တဲ့အချိန်မှာ အရောင်းအဝယ် (Trading) မကောင်းဘူးဆိုရင် နောက်တစ်ကြိမ်အာဏာပိုင်ရွေးရင် သူ့ကိုမရွေးကြတော့ဘူး။ ဒါကြောင့်ဒေသဆိုင်ရာအာဏာပိုင်တွေတောင် Consumer Behavior ကိုစိတ်ဝင်စားလာတယ်။ Japan ကအဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုပါပဲ။ တစ်နေ့မှာ အာဏာပိုင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့မြို့ကလူတွေ ဘယ်နေရာ မှာဈေးဝယ်နေကြသလဲဆိုတာ လေ့လာကြည့်တယ်။ နောက် Business Men တွေကို အစည်းအဝေးခေါ်လိုက်တယ်။ "လူကြီးမင်းတို့ ဒီပုံအတိုင်းသာဆက်သွားရင် လူကြီးမင်းတို့လုပ်ငန်းတွေဒေဝါလီခံရမှာ သေချာတယ်လို့ပြောလိုက်တယ်" ဒီလိုဖြစ်တာဟာ အဲဒီမှာရှိတဲ့ Business Men တွေ Consumer Behavior ကို နားမလည် လို့ဖြစ်တာပါ။

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

**Consumer Behavior လေ့လာပုံ နှင့် လိုက်နာရန်နည်းလမ်းအဆင့်ဆင့်**

1. **Market Segmentation** ဈေးကွက်ကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း
2. **Consumer Motivation** စားသုံးသူများကို တွန်းအားပေးခြင်း / လှုံ့ဆော်ခြင်း
3. **Personality and Consumer Behavior**
   Consumer Behavior နှင့် ဆက်စပ်နေသောစားသုံးသူများရဲ့ စိတ်ခံစားချက်ဆိုင်ရာလက္ခဏာများ
4. **Consumer Perception** စားသုံးသူများရဲ့ ထင်မြင်ချက်

**Market Segmentationရွ လုပ်ရာမှာ . . .**

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

**(၁) Geographic Segmentation ( ပထဝီအနေအထား ဒေသအလိုက်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း)**

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

ဘာကြောင့်လဲ ••• နေရာဒေသတစ်ခုနဲ့တစ်ခုကွာခြားသွားတာနဲ့အမျှ သက်ဆိုင်ရာဒေသအသီးသီး မှာနေထိုင်သူတွေရဲ့ needs and want လိုအပ်ချက်နှင့်လိုအင်တွေ၊ အကြိုက်တွေ၊ အပြုအမူ(Behavior) တွေအားလုံးကွဲပြားကြပါတယ်။

ဥပမာ - မြန်မာမြေပြန့် - ဥရောပမြေကွက်
မန္တလေးမြို့ - ရန်ကုန်မြို့
ရှမ်းပြည်နယ် - မြေပြန့်
အနောက်ပိုင်းဒေသ - အရှေ့ပိုင်းဒေသ

ဒါပေမယ့်နယ်မြေဒေသအလိုက် ကြိုက်နှစ်သက်မှုတွေကွဲပြားတယ်ဆိုပေမယ့် Direct Marketing တွေရှိလာတဲ့အတွက် Geographic Segmentation ပထဝီအနေအထားအလိုက်ခွဲခြားခြင်းဟာ ခေတ်နောက်ကျနေပြီ နည်းလမ်း Date အောက်နေပြီလို့ဆိုကြပေမယ့် "အစားအသောက်ဈေးကွက်" ကတော့ Location အလိုက်ကွဲပြားနေကြပါသေးတယ်။ ဥပမာ - စားသောက်ဆိုင် Restaurant ဖွင့်မယ်ဆိုပါတော့ ရှမ်းပြည်နယ်ကအကြိုက်ကတစ်မျိုး ၊ ကချင်ပြည်နယ်ရဲ့အကြိုက်ကတစ်မျိုးဖြစ်နေတယ်။ ဒါကို Total Market ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းပဲလို့ သဘောထားပြီးဒေသ(၂)ခုလုံးကြိုက်မယ်ထင်တဲ့ အရသာမျိုးထုတ်လိုက်ရင် ဟိုကလည်း မကြိုက်၊ ဒီကလည်းမကြိုက်တော့ပဲ ကျရှုံးဖို့ဖြစ်တတ်တယ်။ ဒါကြောင့် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာဖို့လိုတယ်ဆိုတာ နားလည်သဘောပေါက်ဖို့အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမယ့်နာရီ (clock , watch) လိုပစ္စည်းမျိုးထုတ်မယ်ဆိုရင်တော့ Location နဲ့ ခွဲဖို့မလိုအပ်ဘူးပေါ့။

## (i) Demographic Segmentation

Demographic ဆိုတာကို နားလည်အောင်ပြောရရင်တော့ လူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဂုဏ်အင်္ဂါရပ်များကို ပြောရမယ်။ ဘာတွေလဲဆိုတော့အသက်အရွယ် ၊ လိင်အမျိုးအစား ၊ အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေ ၊ အရှိသဖြင့် မွေးဖွားခြင်းသေဆုံးခြင်းဆိုင်ရာများပဲဖြစ်တယ်။ ဒီ (Demographic Segmentation) ဟာလည်းဈေးကွက်ကိုခွဲခြမ်းရာမှာအသုံးဝင်မယ့်နည်းတစ်ခုပါ။ Age၊ ၊ အသက်အရွယ်ကြိုက်နှစ်သက်မှုဟာ အသက်အရွယ် လိုက်ပြီးပြောင်းလဲလေ့ရှိတယ်။ Product နဲ့ ပတ်သက်ပြီးအကြိုက်ဦးစားပေး (Preference) ပြောင်းလဲသွားခြင်းဟာ Age Effect ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - "ခိုင်ထူးဆိုင်" သီချင်းတွေကိုအားပေးနေတဲ့ပရိသတ်တွေအခု ထိရှိနေတုန်းပါ။ သူ့ပရိသတ်ကိုလေ့လာလိုက်ရင် အသက်(၅၀)အထက်အရွယ်တွေပိုများတယ်။ ဒီတော့ခိုင်ထူးဆိုင် အခွေထုတ်မယ်ဆိုရင် ပစ်မှတ်ကိုအသက်(၅၀)အထက်လူများလို့ သတ်မှတ်ရမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် Age Effect ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရသလိုမျိုး နောက်တစ်ခု Cohort Effect ကလည်းရှိနေပြန်ပါတယ်။ တချို့အသက်က (၅၀)ကျော်ပြီ Rap တို့ Rock တို့ကြိုက်တဲ့လူကြီးတွေလည်းအများကြီးရှိနေတယ်။ သူတို့ကအသက်(၅၀)ကျော်မှ Rap, Rock ကိုကြိုက်တာမဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဟိုးငယ်ငယ်လေးထဲကကြိုက်ခဲ့တဲ့ Rap တို့ Rock တို့ကိုအခု (အထိ)ဆက်ပြီးကြိုက်နေတုန်းပဲ။ ဒါကို Cohort Effect လို့ခေါ်တယ်။ ဒါကြောင့်ခိုင်ထူးဆိုင်ရဲ့ ပရိသတ်ကို အသက် (၅၀)ကျော်လို့ Conclusion ကောက်ချက်ချလို့မရပါဘူး။

**အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေ။** ။ တစ်ယောက်တည်းသမားတွေရှိသလို မိသားစု အဖွဲ့လိုက်နေတဲ့သူတွေလည်းရှိတယ်။ ဒီအုပ်စု (၂)ခုရဲ့စားသောက်ပုံနှင့်ပမာဏကလည်း ကွဲပြားခြားနားရှိတယ်။ တချို့တစ်ယောက်တည်းသမားတွေဆိုရင် အစားအသောက်ပါဝယ်တယ်၊ တခြားအသုံးအဆောင်ပါဝယ်တယ် တစ်ကိုယ်ရေစားသုံးလောက်ရုံ ထုပ်ပိုးချင်ကြတယ်။ အစားအသောက်ဝယ်ရင် သူတစ်ဦးတည်းစာကုန်လောက်ရုံ၊ တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့စားကုန်ရုံပဲဝယ်ချင်ကြတယ်။ ဒါကို Marketer သိထားရမယ်။

ဒါကြောင့် Japan စားသောက်ဆိုင်တွေမှာဆိုရင် အစားအသောက်ပွဲတွေပြင်ရင်တစ်ဦးတည်းလောက်ရုံ အဆော့ကြီး၊ အလွန်ကြီးတွေစားနိုင်ရုံဆိုပြီးသိမ်းထားတယ်။ ပြီးတော့သူတို့နိုင်ငံမှာက အဆော့ကြီး၊ အလွန်ကြီးနဲ့ ရောင်းလုပ်ငန်းဦးရေထက်ပိုများတယ်။ ပိုက်ဆံရှိသောသူများတွေလည်း လူပျိုတွေထက်ပိုရှိနေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့က အစားအသောက်ပွဲတွေကြည့်လိုက်လို့ အများကြီးဖြစ်နေရင်မစားတော့ဘူး။ မကုန်ရင်ချန်ထားခဲ့ရမှာ၊ ချန်ပစ်ရမှာနှမြောတာကြောင့် မစားပဲနေကြတော့တယ်။ ဒါကြောင့်စားသောက်ကုန်ဖြစ်စေ၊ တခြားလူသုံးကုန်ဖြစ်စေ ရောင်းတဲ့လူတွေဟာ အခုနောက်ပိုင်းဆိုရင် တစ်ဦးတည်းသုံးကုန်ထုပ်ပိုးကလေးသေးသေးလေးတွေနဲ့ မိသားစုသုံး၊ အဖွဲ့အစည်းသုံးပါကင်အကြီးတွေအထိပြောင်းလဲထုတ်လုပ်လာကြတယ်။

**ဝင်ငွေ။** ။ "ဝင်ငွေ" ရဲ့သက်ရောက်မှုဟာလည်း Product သုံးစွဲမှုအပေါ်မှာ အများကြီးသက်ရောက်ပေါ်တယ်။ ဥပမာ - အနောက်နိုင်ငံရဲ့ မိသားစုဆိုင်ရာဝေလုတ်စုလေးပါ။ သူတို့နိုင်ငံရဲ့ မိသားစုတွေမှာသားသမီးတွေ တွေ့ဆုံလိုက်ကြမယ့်အချိန်ရောက်ရင် သားသမီးတွေဟာ အိမ်ကနေထွက်သွားပေးရတယ်။ အဲဒီလိုအိမ်ကထွက်သွားပြီးတစ်ဦး ကလေးတွေဟာစတင်နေထိုင်ရာ အဆောင်စရိတ်၊ ကျောင်းစရိတ်အစရှိသည်တို့ သူတို့ကိုယ်တိုင်ထောက်ပံ့ရတယ်။ သူတို့တာကို သူတို့ကိုယ်တိုင်ထူထောင်ရတော့တယ်။ ဒီတော့ကျောင်းတက်ဖို့ နှစ်တွေကုန်ခံရ ရတော့ဝင်ငွေကျဘူးပေါ့။ ဝင်ငွေကအရမ်းနည်းတော့ အသုံးစရိတ်ကလည်း လျော့ရတယ်။ ဒီတော့သူတို့ရဲ့အသုံး စရိတ်သုံးစွဲမှုဟာ အခြေခံဝန်နိုင်တစ်ခုတည်းပဲထားရတယ်။ အဲဒါကတော့ "လိုအပ်ချက်ကိုအခြေခံတဲ့ဝန်နိုင်း" ပေါ့။ ထိုသလောက်အနည်းဆုံးအဆင့် Minimum အထိသုံးရတယ်။ ဥပမာ - ကုတင်ဆိုရင်လည်းအိပ်လို့ရရင်ပြီးရော၊ စားရာစားပွဲဆိုရင်စာရေးလို့ရရင်ပြီးရော ၊ ဖုန်းဆိုရင်လည်းဖုန်းပြောလို့ ၊ ဆက်သွယ်လို့ရရင်ပြီးရောပေါ့။ ချည်းကပ်ရာရဲ့အဓိကအသုံးဝင်တဲ့ အချက်ပေါ်မှာပဲအခြေခံပြီးသုံးစွဲခြင်းကို "လိုအပ်ချက်ပေါ်အခြေခံပြီးသုံးစွဲခြင်း" ဟု အမည်ပေးရပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေအထားကတော့ မိဘတွေရဲ့အသုံးစရိတ်ပါ။ မိဘတွေမှာတော့သားသမီးတွေ အိမ်ကထွက်သွားတော့ ထွက်ငွေနည်းသွားပြီး ပိုက်ဆံတွေအများကြီးပိုထွက်လာတယ်။ ပိုလာတဲ့ပိုက်ဆံတွေနဲ့ ဒီထက်ပိုကောင်းမွန်တဲ့ အိမ်အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းတွေဝယ်တယ်။ နိုင်ငံခြားအပျော်ခရီးတွေသွားရာမှာ အစားထိုးသုံးစွဲလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် Demographic တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Family life cycle ကလည်း Market ခွဲခြားဖော်ထုတ်ရာမှာသိထားသင့်တဲ့အချက်ပါပဲ။

ဝင်ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး နောက်သိထားရမယ့်အချက်တစ်ခုကတော့ ဝင်ငွေပေါ်အခြေခံတယ်ဆိုတော့ သူဌေး ဆိုရင်တန်ဖိုးကြီးတာဝယ်မယ်ဆိုတဲ့ကောက်ချက်မျိုး ချလို့မရဘူးဆိုတာကို အောက်ပါဥပမာတွေရှုပါမယ်။ ဥပမာ - တချို့သူဌေးကတော်တွေပြောသရင် " သူ့အတွက်ဝယ်ရင်တော့ Made in Thailand ပေါ့။ သူ့အမျိုးသား အတွက်ဆိုရင်တော့ Made in China ပဲဝယ်တယ်။ အိမ်ကအလုပ်သမားအတွက်ဝယ်ရင်တော့ ဈေးအပေါဆုံး နေရာသွားပြီး ဈေးအပေါဆုံးပစ္စည်းတွေပဲရွေးဝယ်တတ်ကြတယ်။" သူဌေးတိုင်းဈေးပေါတာမဝယ်ဘူးတော့ မထင်ပါနဲ့။ ဒါပေမယ့်သူတို့အတွက်မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဥပမာ - Computer ဝယ်မယ်ဆိုပါစို့။ သူတို့ကလေးတွေအတွက်ဆိုရင် ကလေးသုံးလို့ရရင် ၊ ဆော့လို့ရရင်အဆင်ပြေမယ့် ဈေးပေါတဲ့ Computer တာပဲဝယ်ပေးတယ်။ ဒါကြောင့် Income ဝင်ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့ဈေးကွက်ကို ခွဲခြမ်းရတာမသေချာမရေရာမှုတွေပါနေလို့ Income ဆိုတဲ့ Demographic ကို တခြားDemographic factors တွေနဲ့ပေါင်းပြီး Market ကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ ရတာပိုထင်ရှားစေပါတယ်။ ဥပမာ - Income ဝင်ငွေ ကို အလုပ်အကိုင် (occupation) နှင့် ပညာရေး (Education) စတဲ့ တခြား Demographic တွေနဲ့ပေါင်းလိုက်ရင် ဈေးကွက်အသစ်တစ်ခုပေါ်လာပါတယ်။ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာဝင်ငွေ ၊ အလုပ်အကိုင်နှင့်ပညာရေးဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်နွယ်မှုရှိတယ်။ ပညာရေးမှာထူးချွန်မှ ၊ ပညာတတ်မှ အလုပ်အကိုင်ကောင်းကောင်းရတယ် ၊ အလုပ်အကိုင်ကောင်းမှဝင်ငွေမြင့်မှာမယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့နိုင်ငံတွေမှာ ပညာရေးကိုသိပ်အလေးပေးတယ်။ အဲဒါကြောင့်အဆိုပါ Demographic factors (၃)ခုပေါင်းလိုက်ရင် "ကျောင်းကောင်းကောင်း" (ပညာသင်စရိတ်မြင့်မား)ဆိုတဲ့ဈေးကွက်ပေါ်ထွက်လာတယ်။ တို့နိုင်ငံကတက္ကသိုလ်တွေ၊ ကျောင်းတွေမှာတော့ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ကျောင်းသားမရှိလည်းမှုစရာမလိုဘူး။ ဘာကြောင့် လဲကျောင်းသားဆိုက ကျောင်းလခကတယ်လောက်မှမရှာ။ ကျောင်းလခမှုနှုန်းတောင်းသင့်တယ်။ ဒါ့ မြန်မာပြည် ကျောင်းသားတွေကျောင်းမပြေမှု။ သူတို့နိုင်ငံမှာဆိုရင် ဆရာအတန်းဝင်ချိန်နောက်ကျရင်ကျောင်းသားတွေစိတ်တိုတယ်။ ဆရာကိုစိတ်ဆိုးတယ် ၊ တို့မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ဆရာအတန်းမဝင်လေကောင်းလေ ၊ ကျောင်းသားပျော်လေပါပဲ။

(iii)Psychographic Segmentation ( AIO ဖြင့် ခွဲခြမ်းခြင်း၊)

Consumer တွေဟာ ဘယ်ကိုသွားတယ် ၊ ဘယ်ကိုလာတယ် ၊ ဘာတွေစိတ်ဝင်စားတယ် ၊ ဘယ် အရာတွေကို ဘယ်လိုထင်မြင်ယူဆတယ် စတဲ့သူတို့ရဲ့ Interest စိတ်ဝင်စားမှု ၊ Activities လုပ်ဆောင်ချက်နှင့် Opinions ထင်မြင်ချက်တွေပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့အခါ လူတွေရဲ့ Life Style ဆိုတာထွက်ပေါ်လာတယ်။ လူတစ် ယောက်နဲ့တစ်ယောက် Life Style မတူရင် ကြိုက်နှစ်သက်ပုံချင်းလည်းကွဲပြားတယ်။ ကိုယ့်အနီးပတ်ဝန်း ကျင်ကလူတွေရဲ့ Life Style ကိုကြည့်ရင်လည်းတစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက်တူညီမှုမရှိတာတွေရှုပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သူတို့သုံးစွဲတဲ့ Product တွေ ၊ Service တွေ၊ Media habit တွေကွဲပြားနေတာတွေရှုတယ်။

ဥပမာ - တချို့လူတွေ Internet ကြိုက်တယ်။

တချို့ကျတော့ Golf ရိုက်တယ်။

တချို့ကျတော့ Korea ကားကြိုက်တယ်။

ရန်ကုန်ကလူတွေကြည့်ပါလား အပြင်ထွက်လာရင်ကျောနေတယ်။ အိမ်မှာတော့ စားစရာမရှိဘူး။

**(Vi) Use - Related Segmentation အသုံးပြုမှုအတိုင်းအတာနှင့်ဆက်စပ်ပြီးခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း**

Use - Related ဆိုင်ရာလက္ခဏာရပ်များကတော့ Level of usage (သုံးစွဲမှုအဆင့်) Level of awareness (အသိစိတ်ဖြင့်သုံးစွဲမှုအဆင့်)၊ degree of brand loyalty တံဆိပ်အပေါ်စွဲလမ်းမှု အဆင့်တို့ပဲဖြစ်တယ်

• Level of Usage - Light Beer ထုတ်လုပ်သူတွေက သူတို့ Product ကို ဘီယာသောက်နှုန်း heavy သမားကြီးတွေဆီမှာ Promote လုပ်လေ့ရှိတယ်။ ဒါမှသူတို့ Light Beer ကို Heavy Drinker တွေနှစ်သက်သွားပြီး အရေအတွက်အများကြီးထွက်မှာပါ။

• Level of Awareness

အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ ကျန်းမာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး Awareness အင်မတန်မြင့်တယ်။ ကျန်းမာရေးကိုထိခိုက်စေမယ့်အစားအစာဆိုရင် သူတို့တွေရှောင်ကြတယ်။ ဒါဟာလည်း မြန်မာတွေနဲ့ကွာခြားချက်ပဲ - မြန်မာတွေ ဈေးတိုးရောင်းရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ဝက်သားမစားဘဲမနေနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့်မြန်မာလူမျိုးတွေ ဈေးတိုးရောင်းနိုင်သေးတာများတယ်။ Japan နိုင်ငံမှာ ကျန်းမာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပညာပေးတွေရှိသလို စားသောက်မှုဆိုင်ရာစည်းကမ်း ရှိကြတာလည်းတွေ့ရတယ်။ သူတို့တွေဝက်သားစားပြီဆိုရင် ပထမဆုံးဝက်သားကိုပြုတ်လိုက်တယ်။ ထွက်လာတဲ့အဆီတွေကိုဖယ်ရှားပြီးမှစားတယ်။ သူတို့ဆီကစားသောက်ဆိုင်တွေမှာခရမ်းချဉ်သီးဟင်းရည်(Totmato Soup) အရမ်းရောင်းကောင်းတယ်။ ၎င်းဟင်းရည်ဟာ Cancer ကင်ဆာရောဂါကို ကာကွယ်နိုင်တယ်လို့အားလုံးလက်ခံထားကြတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ဈေးကွက်ကို Cancer ကြောက်သူများဆိုပြီးတစ်ပိုင်းခွဲ လူချစ်တဲ့သူဆိုပြီးတစ်ပိုင်းခွဲခဲ့ရပါတယ်။

အထက်ပါဖော်ပြပါ Consumer Behavior အကြောင်းအရာများအားလုံးဟာ စီးပွားရေးဘာသာရပ် များစွာထဲမှ လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်သူ ကုမ္ပဏီထူထောင်သူများ ၊ စားသုံးသူများမှအစ နိုင်ငံအုပ်ချုပ်သူအထိလေ့လာ ထားသင့် လိုက်နာသင့်တဲ့ဘာသာရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် "စွယ်စုံကျမ်း" လို့ဆိုထိုက်တဲ့ကျွန်ုပ်ရဲ့ "No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ထဲမှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြအကြံပြုပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာမှာ ချစ်စရာကောင်းတဲ့ စကားလေးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ "ကိုယ့်အစားကောင်းကောင်းလေးစားရရင် ကိုယ်ချစ်တဲ့သူတွေကိုသတိရတယ်" တဲ့။ ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လေ့လာခဲ့ရာမှ အလွန်တရာတန်ဖိုးကြီးအနှစ်သာရဖြစ်တဲ့ Consumer Behavior အကြောင်းကို ကျွန်ုပ်ချစ်လှစွာသော တန်ဖိုးထားတဲ့စာဖတ်သူများထံ အသိပညာရပ်တွင်သာမက အသက်ရှင်နေထိုင်ရာဝန်းကျင်မှာ တန်ဖိုးဖြတ်လို့မရအောင်အသုံးဝင်လှတဲ့ "Consumer Behavior " အကြောင်းဆောင်းပါးကိုထည့်သွင်းမျှ ဝေပေးလိုက်ပါတယ်။ "Consumer Behavior " အကြောင်းကို စနစ်တကျအသေးစိတ်ရေးသားပြုစု ပြီးစီးမှုရေးဘာသာရပ်ဟူသောခေါင်းစဉ်ဖြင့်ဆက်လက်ထုတ်ဝေပါမည်။

"စာရှုသူများအားလုံး Consumer Behavior ကို လက်တွေ့ကျင့်ဆောင်နိုင်ကြပါစေ"

"စားသုံးသူများ (Consumer ) အားလုံး Smart Buyer များ" ဖြစ်ပြီး

"ဈေးကွက်ရှာဖွေသူများ (Marketer) အားလုံး Smart Marketer" များဖြစ်နိုင်ကြပါစေ

စာရေးသူ

# ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ

★ လူတိုင်းဟာ သူတို့ကိုတစ်ဖက်လူတွေက တန်ဖိုးထားဆက်ဆံတာမျိုး၊ လေးလေးစားစားပြုမူတာမျိုး၊ ချိုချိုသာသာရင်းနှီးဖော်ရွေမှုရှိတာမျိုးကို လူတိုင်းလိုချင်ကြတယ်။ ရချင်ကြတယ်။ ဒါဆိုရင်ကိုယ့်အနေနဲ့လည်း တခြားသူများကိုဆက်ဆံတဲ့အခါ မိမိကိုဆက်ဆံစေချင်တဲ့နည်းတူ တခြားသူများကိုတန်ဖိုးထားဆက်ဆံရပါမယ်။ ဒါမှသာကောင်းမွန်မှုရှိပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုဆက်ဆံမှုမျိုးကိုလူမှုဘဝနေ့စဉ်နေ့တိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် ရလာဒ်ကောင်းများဖြစ်ထွန်းစေနိုင်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဆောင်တာများဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်နေတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဝန်ထမ်းများအားလုံးလိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ တိုးတက်လာတဲ့အပြင် မြောက်များစွာသောဖောက်သည်ကောင်းများလည်း တိုးပွားလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "ဖောက်သည်၊ ဝယ်ယူစားသုံး သူများကိုတန်ဖိုးထားဆက်ဆံပါ။ တန်ဖိုးထားပါ။ လေးလေးစားစားပြုမူပါ"။

၁။ မိမိတို့ဆိုင်(သို့)စားသောက်ဆိုင်(သို့) Super Market (သို့) လုပ်ငန်းဌာနကိုရောက်ရှိလာတဲ့ ဝယ်ယူစားသုံးသူဖောက်သည်များကို လုပ်ဆောင်ပေးသင့်သည့် လုပ်ဆောင်ပေးရမယ့်အရာတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပိုင်းအနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ မဖြစ်မနေအစားထိုးလုပ်ဆောင်ပေးရလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ အကျိုးအမြတ်ကို ရှေ့တန်းမတင်ဘဲလုပ်ဆောင်ပေးရပါမယ်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်အကျိုးအမြတ်မရသည့် တိုင်အောင်လုပ်ဆောင်ပေးရမယ့် တာဝန်တစ်ရပ်အဖြစ်ခံယူထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

၂။ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ဝယ်ယူစားသုံးသူဖောက်သည်များအပေါ် မှန်မှန်ကန်ကန်မှုမှုတတဆက်ဆံပါ။ စိတ်မဝင်စားတဲ့ဟန်ပန်မျိုး အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့ကြည့်တာမျိုး၊ မဆီလျော်တဲ့ စကားဟန်ပန်အမူအယာတွေနဲ့ပြုမူဆက်ဆံခြင်းမျိုးမလုပ်မိအောင်ရှောင်ရှားရပါမယ်။ ဝယ်ယူစားသုံးသူများရှိနေလို့ကိုယ့် လုပ်ငန်း၊ ကိုယ့်ရာထူးရှိနေခြင်းပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့်ပြောရရင် ဝယ်ယူစားသုံးသူများဟာကိုယ့်ရဲ့ ကျေးဇူးရှင်လို့ပြောလို့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ကျေးဇူးရှင်တွေဆိုရင် ဘယ်လိုဆက်ဆံပြုမူပါသလဲ? အဲ့ဒီအတိုင်းပဲကိုယ့်ရဲ့ Customer များကိုပြုမူဆက်ဆံပါ။ ဒါမှသာဝယ်ယူစားသုံးသူများနှင့် ကောင်းမွန် တဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးကို တည်ဆောက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီလို Customer များနှင့် အဆင်ပြေတဲ့ဆက် ဆံရေးအုတ်မြစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ချင်ရင်တော့ အချိန်တစ်ခုတော့ယူဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ပထမအဆင့် "ကုန်ပစ္စည်းကိုအရင်မရောင်းပါနှင့် လူကိုအရင်ရောင်းပါ" ဆိုလိုတာက ဖောက်သည်နှင့်ရင်းနှီးမှုရအောင် ဦးစွာတည်ဆောက်ပါ။ ဒုတိယအဆင့် ပုံမှန်ဝယ်ယူစားသုံးသူများကို Regular Customer အဖြစ်ဆွဲဆောင်ပါ။ နောက်မှာတော့အမြဲတမ်းစားသုံးသူ Loyal Customer အဖြစ် ဖောက်သည်ဟာ သင့်ဘက်မှာရပ်တည်နေပြီဆိုရင်တော့ သင့်ရဲ့ရောင်းအား Target မပြည့်မှာ စိတ်မပူပါနဲ့တော့။ ဒါပေမယ့် သင့်အနေနဲ့ရှောင်ကြဉ်ရမယ့် အချက်တွေကိုလည်းသိထားမှရမှာပါ။ ဥပမာ - သင်ဟာသင့် Customer ဆီက အချိန်တိုအတွင်းအမြတ်များများရအောင် မကြိုးစားသင့်ပါဘူး။

၃။ Smart Marketer , Smart Seller များအနေဖြင့် မိမိရဲ့ Customer များကိုအချိန်အကြာကြီးလျစ်လျူရှုပြီးမထားသင့်ပါဘူး။ မေ့မထားသင့်ပါဘူး။ ဒီလိုအချိန်ကြာကြာ Customer နှင့် ဆက်သွယ်မှုပြတ်တောက်နေခြင်းဟာ သင့်ဖောက်သည်အား သင့်ပြိုင်ဘက်နှင့်စကားပြောခွင့်ရဖို့ အခွင့်အရေးတစ်ရပ် ပေးလိုက်သလို ဖြစ်သွားစေပါတယ်။

၄။ အရောင်းသမားကောင်းများအတွက် အမြဲတမ်းလက်ကိုင်ထားသင့်တဲ့ ဂါထာတစ်ပုဒ်ကိုရွတ်နေမယ့်စကားလုံးကတော့ "ကျေးဇူးတင်ပါတယ်" ဆိုတဲ့အရာပါပဲ။ သင့် Customer ကိုရောင်းပြီး နောက်နှုတ်ဆက်သိမ်းတိုင်းကျေးဇူးတင်စကားပြောကြားဖို့ရန်နှင့် တောင်တွေ့ဆုံတဲ့အချိန်တိုင်း "မင်္ဂလာပါ"ဟု နှုတ်ဆက်ပေးဖို့ရန် ဘယ်တော့မှမမေ့ဖို့လိုပါတယ်။ (လူချင်းတွေ့ဆုံသည်ဖြစ်စေ ၊ ဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ်ပြောကြားသည်ဖြစ်စေ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိထားလုပ်ဆောင်သင့်တဲ့အချက်တစ်ခုကတော့ "ကုန်ကျစရိတ် ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း" ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အတတ်နိုင်ဆုံးကုန်ကျစရိတ်အနိမ့်ဆုံးအဆင့်ထိ လျှော့ချနိုင်တာဟာလုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးအမြတ်များတိုးပွားစေသည့်အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပါ။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်များဟာလုပ်ငန်းကို စွမ်းဆောင်ရည်အပြည့်နှင့် အချိန်အပြည့်ဖြင့် ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင် အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ ဖြစ်ပေါ်လာသမျှသောကုန်ကျစရိတ်များကိုအနိမ့်ဆုံး၊ အနည်းဆုံးဖြစ်အောင်ထိန်းချုပ်ရပါမယ်။

★ လုပ်ငန်းရဲ့အသေးငယ်ဆုံးသော ကုန်ကျစရိတ်မှစပြီး အကြီးမားဆုံးသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်သည့် အထိစရိတ်ကျဉ်းနိုင်သမျှ ကျဉ်းဖို့ကြိုးစားရပါမယ်။

★ မိမိလုပ်ငန်းတွင်းရှိမလိုအပ်ဘဲ မြင့်တက်ရောက်နေသော ကုန်ကျစရိတ်များကို အမြန်ဆုံးဖယ်ရှားနိုင်ဖို့ကြိုးစားပါ။

★ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်တိုင်းကို အမြန်ဆုံးနှင့်အထိရောက်ဆုံး ၊ ကုန်ကျစရိတ်အနည်းဆုံးနည်းလမ်းများ သုံးပြီး လုပ်ဆောင်ပါ။ ရွှေကဲ့သို့အဖိုးတန်သော အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားပါ။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက် အချင်းချင်းအပြန်အလှန်လေးစားပါ။ မိမိကြောင့်တခြားသော ဝန်ထမ်းများအလုပ်တာဝန်ထမ်းဆောင်ရခြင်းမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့ ဆိုလိုတာကတော့ တခြားသောသူများရဲ့အချိန်ကိုလည်းတန်ဖိုးထားပါ။

★ မိမိတို့လုပ်ငန်းရဲ့အနေအထားအမှန်ကို ပညာမကာဝေဖန်ဆန်းစစ်ပါ။ သုံးသပ်ပါ။ အမှန်အတိုင်းပဲလက်ခံပါ။ ဒါမှသာမိမိတို့ရဲ့ အားနည်းချက် ၊ အားသာချက်တွေ ၊ လိုအပ်ချက်တွေ ၊ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမယ့် လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အမှန်အတိုင်းမြင်မှာဖြစ်တယ်။ ဒီလိုမြင်မှသာ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို လုပ်ဆောင်လာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်း "က"ကြီးကနေ"အ"အထိသိထားရပါမယ်။ သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို အပြည့်စုံဆုံးသိသူဟာ သင်မှလွဲ၍တခြားသောသူမဖြစ်သင့်ပါ။

*

## အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက် ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမည့်အချက် (၅) ချက်

၁။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်သောအသွင်အပြင်၊ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊တက်ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်ဖြင့် Customer လောက်သည်ကိုကြိုဆိုရမည်။

၂။ အရောင်းဝန်ထမ်းများဟာ Customer များရောက်လာတဲ့အခါ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းပေးမြန်းစုံစမ်းခြင်းများပြုလုပ်ရမည်။

၃။ Customer အလိုရှိတဲ့ပစ္စည်းကိုသာဦးစွာပြသခြင်း ၊ လိုက်ဖက်မည့်အရောင်အသွေး ၊ အရွယ်အစားကို ရွေးချယ်ပေးခြင်း ၊ မလိုချင်တဲ့ပစ္စည်း ၊ မလိုက်ဖက်တဲ့ပစ္စည်းများကို အတင်းထိုးရောင်းတာမျိုးမပြုလုပ်ရ။

၄။ Customer များကို ကုန်ပစ္စည်းများပြသတဲ့အခါ သူတို့အလိုရှိတဲ့ပစ္စည်းနဲ့အတူ ဆင်တူရိုးမှားထပ်ဆင့်ပစ္စည်းများကိုလည်း ပြသပေးခြင်းများပြုလုပ်ပါက မျက်စိအကြိုက် ၊ စိတ်အကြိုက်တွေ့လျှင်ဝယ်သွားလိမ့်မည်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဆင့်ပွားရောင်းချခြင်း အတတ်ပညာကိုလည်းတတ်မြောက်ထားရမည်ဖြစ်ပါတယ်။

၅။ မိမိဆိုင်ရောက်ရှိလာတဲ့ Customer များကို နွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း ၊ စနစ်တကျပစ္စည်းများထုတ်ပိုးပေးခြင်း ၊ အကြံပြုချက်များလိုပါက စေတနာဖြင့်အကြံပြုပေးခြင်း ၊ ချိုမွှမ်းခြင်း ၊ ကျေးဇူးတင်စကားပြောခြင်း၊ ပြန်လည်ဖိတ်ခေါ်ခြင်းများကို ချိုသာစွာပြောဆိုတတ်ရမည်။

အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဟာ Customer ရဲ့အလိုကို ရှေးရှုရွေးချယ်ပြီးသူရောင်းလိုတဲ့ပစ္စည်းကိုလည်း ဆင့်ပွားရောင်းချနိုင်ကြပါတယ်။ ဥပမာ ။ ။ ကော်ဖီဝယ်တဲ့သူအတွက် နို့ဆီနှင့်သကြား ဆင့်ပွားရောင်းချလိုက်တာမျိုး ၊ စာအုပ်ဝယ်သူအတွက် ဘောလ်ပင် ၊ ခဲတံ ဆင့်ပွားရောင်းချလိုက်တာမျိုး ၊ လိုက်ဖက်တဲ့ပစ္စည်းမဟုတ်သည့်တိုင်အောင် သူ့ဆိုင်မှာရှိတဲ့ပစ္စည်း (၄) (၅) (၁၀) မျိုးကို Customer မြင်အောင် လက်ညှိုးထိုးပြရှင်းပြလိုက်တာမျိုး လုပ်နိုင်စွမ်းရှိကြပါတယ်။ တစ်ချို့သော Customer တွေဟာ ပစ္စည်းဝယ်ပြီးလျှင်ချက်ချင်းမပြန်သေးပဲ ဆိုင်ထဲမှာလှည့်ပတ်ကြည့်ရှုနေတာမျိုးလုပ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာလည်း လွတ်လွတ်လပ်လပ်အေးအေးဆေးဆေး ကြည့်ရှုခွင့်ပေးပါ။ ဘာထပ်ဝယ်အုံးမှာလဲ ၊ ဘာထပ်ဝယ်ဦးမှာလဲဆိုပြီး နောက်ကအတင်းလိုက်မေးတာမျိုး စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင်မလုပ်ရပါဘူး။ မိမိဆိုင်မှပစ္စည်းတစ်ခုကို ကိုင်ကြည့်လျှင်ပစ္စည်းရဲ့အသုံးဝင်ပုံနှင့် အရည်အသွေးများအကြောင်း စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်အောင်ရှင်းပြပေးပါ။ မိမိရဲ့ပစ္စည်းများကို မဝယ်သည့်တိုင်အောင် ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို Customer သိရှိသွားပါစေ။ ဝယ်သူကအရွေးရခက်နေလျှင် မိမိကဝင်ရောက်ရွေးချယ်ပေးပါ။ အုံးဖြတ်ပေးပါ။ ဆိုင်ရှင်ရဲ့ရုပ်ကိုမှုကို Customer တိုင်းမျှော်လင့်တတ်ကြပါတယ်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ရဲ့ ဆိုင်ရှင်နှင့်အရောင်းဝန်ထမ်းများဟာဝယ်သူများကို လိုက်လှဲသောအပြုံးဖြင့်ကြိုဆိုခြင်း ၊ နှုတ်ဆက်ခြင်းများပြုလုပ်ရပါမယ်။

ဝယ်သူများဟာ မိမိဆိုင်ကိုပိုက်ဆံလာပေးသူများဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ရှင်နှင့်တကွ ဝန်ထမ်းအားလုံးဟာ ဝယ်သူတော်သည်များအပေါ် မှီခိုရပ်တည်နေကြတာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ဆိုင်ကို ငွေလာပေးတဲ့ဝယ်သူတော်သည်တွေကိုမကြိုက်တဲ့ပုံစံမျိုး ၊ အထင်သေးတဲ့ပုံစံမျိုး ၊ ဂရုမစိုက်တဲ့ပုံစံမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုင်ရောင်းအားကောင်းတာ ၊ ရောင်းအားမကောင်းတာငါနဲ့မဆိုင်ဘူး ၊ အကျိုးအမြတ်ရတာလည်းသူဌေးအလုပ် ၊ ရှုံးတာမြတ်တာဟာ ငါ့အလုပ်မဟုတ်ဘူး။ ငါ့အလုပ်ကတော့ ဝယ်ရင်ရောင်းမယ်။ မဝယ်ရင်မရောင်းဘူး။ လောကွန်အဖြစ်ရှင်းပြနေစရာမလိုဘူးဆိုတဲ့ စိတ်မျိုးမထားရဘူး။ မိမိရဲ့သူဌေးစီးပွားပျက်လျှင် ငါ့ထမင်းအိုးလည်းကွဲမယ်ဆိုတာသတိရပါ။ ဝယ်သူတွေကို မိမိရဲ့ဆွေမျိုးရင်းလိုမျိုး အမေ ၊ ဖိတ်ကာသွယ်ဂရုတစိုက်တို့ရဲ့အရှင်သခင်တွေပါ။ သူတို့ကိုမလေးမစားမလုပ်ရဘူး။ သူတို့ရဲ့ ပါးစပ်တစ်ပေါက်ဟာအနည်းဆုံးလူ (၁၀၀)လောက်ထိတော့ဆင့်ပွားသွားနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ နောက်တစ်ခုရှိသေးတယ်။ ဝယ်သူကိုလေးစားရမယ်ဆိုလို့ လိုအပ်တာထက်ပိုပြီး အလွန်အကျူးလိုက်လုပ်ပြလွန်းမှုဟာ အလိုကြီးဆိုခြင်းမျိုးလည်းမလုပ်မိပါစေနဲ့။

ဝယ်သူရဲ့မျက်နှာအရိပ်အကဲကိုကြည့်ပြီး ထိုက်သင့်သလောက်သာကြိုဆိုသင့်ပါတယ်။ တစ်ချို့ဝယ်သူတွေဟာ သူတို့ကိုအရေးတယူလုပ်ပြတာကိုအလိုမကျကြဘဲ သူ့စိတ်ကြိုက်လေးနဲ့သာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်လျှောက်ကြည့်ချင်ကြတယ်။ ဒါကိုလည်းအကဲခတ်တတ်ပါစေ။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာသူအား သက်တောင့်သက်သာရှိစေပြီး သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်ဘာရှိသလဲ။ ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုမျိုးပေးရမလဲဆိုတာကို အလုပ်လုပ်ကာနေပြီးစောင့်ကြည့်ပါ။ အရောင်းဆိုင်ဆိုတာစာတိုက်မဟုတ် ၊ ရုံးခန်းမဟုတ် ၊ အနားယူရမယ့်အိမ်လည်းမဟုတ် ဒါကိုနားမလည်တဲ့ဆိုင်ရှင်နှင့်ဝန်ထမ်းတွေဟာ သက်တောင့်သက်သာမက်လက်ကုလားထိုင်မှာထိုင်ပြီး အနားယူအပျင်းဖြေနေတာမျိုး ၊ စကားပြောနေတာမျိုးတွေမရှိသင့်ပါဘူး။ ဝယ်သူရောက်လာပြီဆိုတာနဲ့ထိုင်နေတဲ့ ကုလားထိုင်မှချက်ချင်းထပြီးဂရုတစိုက်ကြိုဆိုရမယ်။ အိမ်စေခန့်သောအစေခံသဘောမျိုးနှင့် လုပ်ပေးတာတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ တချို့ဆိုင်တွေဆိုလျှင် ဝယ်သူဝင်လာလျှင် မျက်နှာပုပ်သိုးပြီးနေတယ်။ မတူမတန်သလိုဆက်ဆံကြတယ် ၊ ရိုင်းရိုင်းစိုင်းစိုင်းပြောဆိုကြတယ်။ တစ်ခါတရံဆိုလျှင် ရန်စကားများပင်ပြောတတ်ကြပါသေးတယ်။ Customer မှန်းတီးရေးဆိုင်များမဖြစ်စေဖို့ ဂရုစိုက်ရပါမယ်။ များသောအားဖြင့် အရောင်းဝန်ထမ်းဟာ ရောင်းချနည်းပညာတတ် ကျွမ်းသည့်အတွက်ကြောင့် အလုပ်ခန့်ထားခြင်းမဟုတ်တဲ့အတွက် စကားပြောရင်တဲ့တတိတိပေးလိုက်တဲ့မေးခွန်းကိုလည်း မဖြေချင် ၊ ဖြေချင် ၊ လာသမျှ Customer ကို ဂရုမစိုက်။ တစ်ခါတရံမကြင်သလိုအော်ငေါက်လိုက်ပါသေးတယ်။ ဒါကိုလုပ်ငန်းရှင်က သိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းများကို အထူးသတိပေးမှာကြားထားရန်လိုအပ်ပါတယ်။ Customer များကိုအပြုံးနဲ့ကြိုဆိုရမယ်။ စိတ်မတိုရဘူး။ ရိုင်းရိုင်းစွာမဆက်ဆံရဘူး။ တချို့အရောင်းဆိုင်များဆိုလျှင် ဝယ်သူတော်သည်များသာလာပါက အလုပ်ပင်ပန်းတယ်ဆိုပြီးစိတ်တိုတတ်ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဆိုင်ပိတ်ချိန်ကျပြီး ဝယ်သူရောက်လာတဲ့အခါမရောင်းချင်ကြတော့ဘူး။ ဒီလိုမျိုးပြုမူဆက်ဆံခြင်းဟာ အကြီးမားဆုံးမြတ်မှုကို ရှုံးလွှတ်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဝယ်သူကိုအော်ငေါက်လွှတ်လိုက်ရင်တော့ တသက်လုံးမိမိဆိုင်ကိုခြေဦးလှည့်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။

ဆိုင်ပိတ်ချိန်းအချိန်မှကပ်ပြီးရောက်လာသော ဝယ်သူများသည်ပစ္စည်းတကယ်ဝယ်ရန် ရောက်ရှိလာသူများပင်ဖြစ်တယ်။ အရောင်းစာရေးအများစုကတော့ရှေးဝယ်သည့် Customer များကို မျှော်နေခြင်းထက်အလုပ်ဆင်းခါနီးအချိန်ကိုသာ စောင့်မျှော်နေသူများပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်များဟာ ဒီလိုမျိုးအခြေအနေတွေကို သိရှိနားလည်ပြီးနောက်ဆုံးနာရီဝက်အတွင်းရောင်းရလျှင် အပိုကော်မရှင်အနည်းငယ်ဖြစ်စေ၊ ဆုငွေဖြစ်စေချီးမြှင့်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီမှသာလျှင်နောက်ဆုံးမှရောက်လာတဲ့ ဆိုင်ပိတ်ချိန်းဈေးဝယ်သူတွေကို အရောင်းစာရေးများဂရုစိုက်ကြမှာဖြစ်တယ်။ မိမိဆိုင်ကို ဆိုင်ပိတ်ချိန်းမှဝင်ရောက်လာတဲ့ အမျိုးသမီးဝင်ရောက်ကြည့်ရှုတဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေကိုလည်းကောင်းမွန်စွာဆက်ဆံပြီးစိတ်ရှည်စွာစောင့်ဆိုင်းပေးရမယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ၈၅% သောဈေးဝယ်သူအများစုဟာ မျက်စိအလုပ်တိုက်လို့ဝယ်တာကများပါတယ်။ ဘယ်သူကတော့ဝယ်မယ်၊ မဝယ်ဘူး၊ ဆင်းရဲတယ်၊ ချမ်းသာတယ်ဆိုပြီးတေဒ်မတွက်ပါနဲ့။ လူတိုင်းရဲ့နောက်ကွယ်မှာကိုယ်မမြင်နိုင်တဲ့ ရွှေကြေး ငွေကြေးရှိတယ်ဆိုတာကို နားလည်ထားပါ။ ဝယ်သူ တစ်ယောက်ကို အကောင်းဆုံးကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းဖြင့် နှုတ်ဆက်ပါ။ ဥပမာ ။ ။ "နေကောင်းတယ်နော်ဒေါ်ဒေါ်၊ မလာတာနည်းနည်းကြာပြီနော်၊ ကျွန်မကဒေါ်ဒေါ်ကိုမျှော်နေတာ လွန်ခဲ့တဲ့တစ်လလောက်က လက်ကိုင်အိတ်ကောင်းကောင်းလိုချင်တယ်လို့ ဒေါ်ဒေါ်ပြောသွားတာကျွန်မမှတ်မိနေပါတယ်။ ယခုဒီမှာဒေါ်ဒေါ်အတွက် ကျွန်မစပယ်ရှယ်မှာထားတယ်။ ဒေါ်ဒေါ်အကြိုက်နေမှာပါ။ ဒီပစ္စည်းမကြိုက်သေးရင်လည်းနောက်ထပ်မှာလို့ရပါတယ်။" စသဖြင့်ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးဟာ ဘယ်တော့မှမမေ့နိုင်တော့ပါဘူး။ ကောင်းမွန်စွာကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်းဟာ ကောင်းမွန်သောအရောင်းအဝယ်ကိုဖြစ်စေပါတယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ရလဒ်ကောင်းများကိုရစေပါတယ်။

Customer တစ်ယောက်ဟာ မိမိဆိုင်မှာရောက်ရှိလာပြီး "ဝယ်ရင်ကောင်းမလား" "မဝယ်ဘဲနေရင်ကောင်းမလား" မတင်မကျဆုံးဖြတ်ရခက်နေရင်လည်း ပစ္စည်းရဲ့ အရည်အသွေးကောင်းမွန်မှုနှင့် ဈေးနှုန်းသက်သာမှုကို နားလည်အောင်ရှင်းပြပေးနိုင်ပါက ပစ္စည်းဈေးနှုန်းသက်သာမှုကို နားလည်အောင်ရှင်းပြပေးနိုင်ပါကပစ္စည်းဝယ်ယူသွားဖို့ဆုံးဖြတ်ပေးလိုက်တာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်သူတစ်ယောက်ကိုပစ္စည်းဝယ်ယူချင်လာအောင်နှိုးဆွပေးနိုင်ခြင်းမှာလည်း အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်းကောင်းတစ်ခုပါပဲ။ အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အရှက်အကြောက်ကင်းရမယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိရမယ်။ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကိုလည်းယုံကြည်မှုရှိရမယ်။ ရောင်းချသည့်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး မေးမြန်းသမျှကိုဖြေဆိုနိုင်ရမယ်။ မျက်နှာစိမ်းတစ်ယောက်နှင့် မိတ်ဆွေရင်းတစ်ယောက်လိုပြောဆို ဆက်ဆံနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။ စိတ်ရှည်ခြင်း၊ သည်းခံခြင်း၊ ပါးနပ်လိမ္မာခြင်း၊ ဟာသဉာဏ်ဖြတ်ထိုးဉာဏ်ကောင်းမွန်ရမယ်။ ဝယ်သူကိုစိတ်ရွှင်လန်းမှုပေးနိုင်ပါက အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက်အဖြစ်မှတ်ယူနိုင်ပါတယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာဝယ်သူရဲ့ အလိုဆန္ဒကိုစုံစမ်းမေးမြန်းခြင်းမပြုဘဲ မိမိပစ္စည်းရောင်းထွက်ရေးကိုသာ အဓိကထားပြီးအတင်းတွန်းရောင်းတာမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ရမယ်။ ဝယ်သူအနေဖြင့်မဝယ်ချင်ဘဲနဲ့ဝယ်သွားရလျှင် အနိုင်အကျင့်ခံရသလိုမကျေမချမ်းဖြစ်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူဆက်ဆံရေးကိုပျက်ပြားစေနိုင်ပါတယ်။ မဝယ်ချင်တဲ့ပစ္စည်းကို အတင်းတွန်းရောင်းခြင်းဟာလူတိုင်းရွံမုန်းကြပါတယ်။ [illegible]ဝက်လုံးစိတ်မချမ်းသာတဲ့အပြုအမူမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ကြပါ။ မိမိတို့ဈေးဝယ်သူကောင်းတွေမဆုံးရှုံးပါစေနဲ့။

တချို့ Super M urket အရောင်းကုန်တိုက်ကြီး များမှာဆိုလျှင် အရောင်းစာရေးမလေးတွေဟာ Customer ကို ဂရုမစိုက်ဘဲ သူတို့အချင်းချင်းစကားပြောနေကြတယ်။ ဝတ္ထုစာအုပ် ၊ ဂျာနယ်ဖတ်နေတယ်။ ဇာတ်လမ်းတွဲတွေသီချင်းခွေတွေကြည့်နေတယ်။ မျက်ကန်းနားမကြားတဲ့လူတွေကိုမသိသလိုမျိုး လစ်လျူရှုနေတာကတွေ့ရပါတယ်။ ပစ္စည်းဈေးနှုန်းမေးရင်လည်း ဈေးနှုန်းကိုသာတိုတောင်းပြတ်တောက်စွာ တစ်ခွန်းပဲပြောပြီးမှတ်မိတ်နေလိုက်ကြတယ်။ ဝယ်သူဘက်က ထပ်မံမေးခွန်းတွေထုတ်လာလျှင်လည်း မကျေနပ်စိတ်မရှည်တဲ့ပုံစံမျိုး ထင်ထင်ရှားရှားပြတတ်ပါတယ်။ တစ်ခွန်းကနေနှစ်ခွန်းသုံးခွန်းထပ်မေး လျှင်ဘီလူးသူရဲတွေလို ဝေါက်ခနဲဆတ်ခနဲပြန်ပြောတတ်ကြပါတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုမေးလျှင်လည်း အနားမှာရှိတဲ့ပစ္စည်းကိုသာ အလွယ်တကူပြတတ်ကြပြီး Customer တကယ်လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းကထုတ်ပြရန်ခက်ခဲနေလျှင် သွားရောက်ရှာဖွေထုတ်ပြတာမျိုးမလုပ်လိုကြပါဘူး။ "ကုန်နေပြီ ၊ မရှိတော့ပါဘူး မသိဘူး" နောက်ဆုံးသူတို့ကဝယ်သူကို လွယ်လင့်တကူရှိနေတဲ့ ပစ္စည်းကိုတောင်မှကုန်နေပြီ မရှိဘူးပြောလွှတ်တတ်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အောက်ခြေဝန်ထမ်းအဆင့်အထိရဲ့ နေ့စဉ်ရောင်းချနေမှုတွေကို တကယ်မသိရှိဘူးဆိုလျှင်တော့ တစ်နေ့တောင်မကြာပါဘူး။ ဆိုင်မိတ်သိမ်းရမယ့်အခြေအနေကို မကြာမီဆိုက်ရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ Customer တွေဟာ ဆိုင်အသစ်ကို ဆိုင်အဟောင်းထက်ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။ ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ပြီဆိုတာနဲ့ မသိမသာအကဲခတ်တယ် စမ်းသပ်ဝယ်ယူကြည့်တယ်။ ဆက်ဆံပြောဆိုကြည့်တယ်။

မိမိဆိုင်မှာ ပထမဦးဆုံးခန့်ထိုက်တဲ့မန်နေဂျာနဲ့အရောင်းဝန်ထမ်းဟာ ဆိုင်ရဲ့အသက်ကိုသွင်းမယ့်လူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီထက်ပိုပြီးအရေးကြီးတာကဆိုင်စဖွင့်တဲ့အချိန်အခါမှာ ပထမဆုံးရောက်လာတဲ့ Customer ဖောက်သည်တွေပဲဖြစ်တယ်။ သူတို့ရဲ့ပုံးစပ်ဟာအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့ကိုမထိမ်းမြှင်ပြုမိပြီဆိုတာနဲ့ မိမိဆိုင်ပြုတ်တဲ့အထိဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်များအနေနဲ့ ဒီ System (စနစ်) ကိုနားလည်မှ မိမိရဲ့ Network (လုပ်ငန်းကွန်ယက်) ကို ထိန်းချုပ် Control လုပ်နိုင်မှာဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကိုနားလည်အောင်ပြောထားရမှာက မိမိရဲ့အရောင်းဆိုင်ဟာ ပစ္စည်းသိုလှောင်တဲ့ဂိုထောင်မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီဆိုင်မှာရှိသမျှပစ္စည်းတွေအားလုံး အမြန်ဆုံးရောင်းထွက်အောင် လုပ်ကြရမယ်။ ဆိုင်ထဲကို လူတစ်ယောက်ဝင်လာတိုင်းပစ္စည်းတစ်ခုဝယ်ပြီးမှပြန်ထွက်သွားတာမျိုးပဲမြင်ချင်ပါတယ်။ ဒီအတွက် Customer ရဲ့လိုအပ်ချက် ဘာလဲဆိုတာကိုအရောင်းဝန်ထမ်းများအားလုံးကြည့်ရှုပေးကြရမယ်။ သူလိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူနိုင်အောင်ရောင်းချပေး နိုင်တဲ့သူတွေဖြစ်အောင်ကြိုးစားကြဖို့မှာကြားထားပါ။ ဒီနေရာမှာတစ်ခုလောက်တော့ပြောချင်တယ်။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာတဲ့ ဧည့်သည်တော် Customer ဟာ တကယ်ပဲပစ္စည်းဝယ်ချင်လို့ ဝင်လာတာလား ၊ အပျင်းပြေကြည့်ရှုဖို့ဝင်လာတာလား ဆိုတာကိုလည်းကြည့်ရှုအကဲခတ်တတ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကိုနားမလည်တဲ့ ဆိုင်ထဲဝင်လာလာချင်းပစ္စည်းကိုအတင်းထုတ်ပြမယ် အတင်းတွန်းရောင်းတာမျိုးတွေမလုပ်ရပါဘူး။ ပစ္စည်းမဝယ်တဲ့ဆိုင်ထဲကထွက်ခိုင်းတာမျိုး ၊ မဝယ်ဘဲပြန်ထွက်ရင်ရန်တွေ့လွှတ်တာမျိုးကိုတော့ အထူးရှောင်ကြဉ်ပါ။

လူဆိုးစာရင်းဝင်သွားပါလိမ့်မယ်။ Customer ရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒကိုဝယ်သည်ဖြစ်စေ ၊ မဝယ်သည်ဖြစ်စေ စိတ်ရှည်စွာနဲ့ရှင်းပြပေးပါ။ မဝယ်သည့်တိုင်အောင်ပစ္စည်းအကြောင်း ၊ ဆိုင်ကလူတွေရဲ့ဆက်ဆံရေးအကြောင်းကို သိရှိနားလည်သွားပါစေ။ Customer ကို မိမိဆိုင်ထဲမှ စိတ်ချမ်းသာစွာ ၊ စိတ်ကျေနပ်စွာထွက်ခွာသွားနိုင်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းဟာလည်း အရောင်းသမားကောင်းတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ပဲဖြစ်တယ်။ မိမိဆိုင်ထဲကို Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုရင် အဝတ်အစားအကြောင်းမေးပြီဆိုတာနဲ့ သူ့ခန္ဓာကိုယ်မှာဝတ်ဆင်ထားတဲ့ အဝတ်အစားကိုရှေ့ဦးစွာလေ့လာပါ။ သူ့ခန္ဓာကိုယ်နဲ့လိုက်ဖက်မဲ့ခေတ်ပေါ်ခေတ်ဟောင်း သူစိတ်ကြိုက်ဖြစ်မယ့် ဒီဇိုင်းမျိုးကိုရှေ့ဦးစွာပြပါ။ ပြီးမှကိုယ်တွဲရောင်းလိုတဲ့ အဝတ်အထည်ဒီဇိုင်းအသစ်များကိုပြပါ။ ဝယ်သူရဲ့ဆန္ဒကိုလေ့လာစုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ သူပြောသမျှစကားကိုစိတ်ဝင်စားစွာနားထောင်ပါ။ ဂရုမစိုက်အလေးမထားတဲ့ပုံစံမျိုးမဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဝယ်သူရဲ့ရှုထောင့်ကနေစဉ်းစားပေးပါ။ အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဝယ်သူရဲ့အကြိုက်ပေးမှုကိုလိုက်အဆင်ရောက်ရှိသွားပြီဆိုရင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းဟာ အလွန်လွယ်ကူချောမောပြီး ပျော်ရွှင်ဖွယ်ကောင်းတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်လာပါတယ်။ ရောင်းသူနဲ့ဝယ်သူကြားမှာ မည်သည့်ပြဿနာမှမရှိနိုင်ပါဘူး။ တချို့သောအရောင်းစာရေးများဟာ ရောင်းချမှုလုပ်ငန်း၌စိတ်ပါဝင်စားမှုမရှိဘဲ သိမ်ငယ်ရတဲ့အလုပ်လို့မြင်တတ်ကြတယ်။ လူအထင်သေးခံရမှာကြောက်တယ်။ ပစ္စည်းအကြောင်းမေးရင်လည်း မသိသလိုမပြောချင်သလိုမျိုး ကိုယ်နဲ့မဆိုင်သလိုနေတတ်ကြတယ်။ ရောင်းသူကစိတ်မပါလျှင် ဝယ်သူလည်းဝယ်ချင်စိတ်ရှိတော့မည်မဟုတ်ပါဘူး။ စာရေးသူရဲ့ကိုယ်တွေ့အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုပြောပြပါမယ်။

တစ်နေ့မှာရေနံချောင်းနယ်မြို့က အဒေါ်တစ်ယောက်ရန်ကုန်မြို့ကိုလာရောက်ခဲ့တယ်။ လာတဲ့အကြောင်းအရင်းက စိန်နားကပ်တစ်စုံဝယ်ချင်လို့ဖြစ်တယ်။ ဒါနဲ့ပဲလှည်းတန်းမှာရှိတဲ့နာမည်ကြီးစိန်ရွှေရတနာဆိုင် (၂)ဆိုင်ဟာငွေးချင်းကပ်ဖွင့်လှစ်ထားတယ်။ တစ်ဆိုင်ကလူဝင်လူထွက်အရမ်းများပြီး နောက်တစ်ဆိုင်ကတော့လူဝင်လူထွက်အရမ်းကျဲပါးပြီး ဝန်ထမ်းတွေကျောက်ရုပ်လိုထိုင်နေတာပဲတွေ့ရပါတယ်။ ဒါနဲ့လူရှင်းတဲ့ဆိုင်မှာ ဝယ်မယ်ဆိုပြီးဝင်ကြည့်လိုက်ပါတယ်။ ဆိုင်ထဲရောက်တော့မှ ဒီဆိုင်ဘာကြောင့်လူဝင်လူထွက်ကျဲပါးရပါသလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းရင်းကို ထင်ထင်ရှားရှား ဘွားဘွားကြီးတွေ့လိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်မတို့ (၃)ယောက် ဆိုင်ထဲဝင်လာချင်းဝန်ထမ်းတွေကြည့်လိုက်တဲ့အကြည့်က တောကလူတွေမြို့တက်လာတဲ့ပုံစံမျိုး အထင်သေးစိတ်နဲ့ခြေဖျားခေါင်းဖျားကြည့်ပါတယ်။ အရောင်းကောင်တာ (၂)ခုမှာထိုင်နေတဲ့ အရောင်းစာရေးမ(၂)ယောက်ကလည်း ဂရုမစိုက်သလိုမျက်ခုံးချင်းယှက်ပြီး ဆောင်းနေကြတယ်။ ဝင်လာလာချင်းရှေ့တည့်တည့်မှာက အပေါစိန်နားကပ်များထားတဲ့ကောင်တာ၊ ဆိုင်ရဲ့ညာဘက်ခြမ်းမှာကတော့ အရည်အသွေးမီတကယ့် စိန်အစစ်အသန့်များရောင်းတဲ့ကောင်တာ ၊ ညာဘက်ခြမ်းကောင်တာမှာတော့တခြားသောရွှေနှင့်ကျောက်မျက်ရတနာများ ရောင်းတဲ့ကောင်တာဆိုပြီး သီးသန့်ကောင်တာများထားရှိပါတယ်။ ဆိုင်ထဲမှာရှိတဲ့ဝန်ထမ်း(၆)ယောက်နီးပါးဟာ သက်ဆိုင်ရာတာဝန်ကျကောင်တာ အသီးသီးမှာမရှိကြဘဲ တစ်နေရာထဲမှာဘဲစုပြီး စကားပြောနေတာတွေ့ရပါတယ်။

Uniform ဝတ်ဆင်မထားဘဲ သာမန်အဝတ်အထည်များပဲဝတ်ထားတော့လည်း ကျွန်ုပ်တို့ (၃) ယောက်မှာဝယ်သူလား ၊ ဝန်ထမ်းလားမခွဲခြားတတ်ဘဲ ဘယ်သူ့ကိုမေးရမှန်းမသိဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ ငွေအရောင်းစာရေးများမှာလည်း ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက်လုံး ဟိုကြည့် ၊ ဒီကြည့်ဟိုရှာ ဒီရှာလုပ်နေတာကို သူတို့နဲ့မသက်ဆိုင်သလိုကြည့်ပါတယ်။ (၃)မိနစ်လောက် ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက်ယောင်ချာချာဖြစ်နေမှ "ဘာလိုချင်လဲ" ဟု စိတ်မပါတပါ ဝတ်ကျေတန်းကျေလေသံမျိုးနဲ့ တစ်ဦးတည်းသော အရောင်းစာရေးမကလေးမေးလာပါတယ်။ ဒီအခါမှ ကျွန်ုပ်က "စိန်နားကပ်လိုချင်လို့" ဟုပြောလိုက်တယ်။ ဒီတော့သူကစိန်ဆိုရင် ဟိုကောင်တာသွားပါဆိုပြီး လက်ညှိုးညွှန်ပြလိုက်တယ်။ အဲဒီကောင်တာမှာသက်ဆိုင်ရာတာဝန်ကျ အရောင်းစာရေးမရှိမနေပါဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့ (၃)ယောက် ပစ္စည်းတွေငုံ့ကြည့်နေပြီး အချိန်အနည်းငယ်မှ အရောင်းစာရေးမရောက်လာပါတယ်။ တန်ဖိုးနည်းစိန်များကိုပြသပါတယ်။ ကျွန်ုပ်ညီမကလည်း သူမသိသလောက်မှတ်သလောက်သူ့ကိုမေးပါတယ်။ "ဘာ Colour လဲ Grade ဘယ်လောက်ရှိလဲ ၊ တစ်ရတီဘယ်နှလုံးစီးလဲ ၊ အနာအဆာကင်းရဲ့လား စသည်မေးလိုက်တော့ မေးခွန်းသာ (၄)(၅)ခု ပြီးသွားတယ်အဖြေတစ်ခုမှထွက်မလာပါဘူး။ ဒါနဲ့ကျွန်ုပ်လည်းရွေးချယ်ထားတဲ့ နားကပ် (၃)ရံထဲမှ "ဒါလေး ဘယ်လောက်လဲမေးလိုက်တော့မှ" ၂သိန်းငါးသောင်း" လို့ဖြေပါတယ်။ ဒီတော့မှ ကျွန်ုပ်လည်း "ဪ ဒါဆိုရင် ဒီကောင်တာက စိန်အသေးမဟုတ်ဘူးဆိုတာသဘောပေါက်ပြီး "ဒါဘာစိန်လဲလို့" မေးလိုက်တော့မှ "အသေးကိန်စိန်" လို့ပြောပါတယ်။ ဪ စိန်အသေးအကောင်းစားလိုချင်တာလို့ ပြန်ပြောလိုက်တော့ အရောင်းစာရေးမ(၂)ယောက်ဟာ တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက်ကြည့်ပြီး မဝယ်နိုင်ဘဲဘာတွေလာရှုပ်နေတာလဲဆိုတဲ့အထာနဲ့ ဟိုဘက်ကောင်တာ ဆိုပြီးလက်ညှိုးထိုးလိုက်ပြန်ပါတယ်။ ဒီတော့စိန်အသေးအရောင်းကောင်တာမှ အရောင်းစာရေးမရောက်လာပါတယ်။ စာရေးသူတို့ (၃)ယောက်ကို ကောင်တာထဲကမည်သည့်ပစ္စည်းကိုမှထုတ်မပြပါဘူး။

ဒါနဲ့ညီမကပဲ ကောင်တာအပြင်ဘက်မှလက်ညှိုးထိုး ပြီး "ဒါလေးဆိုရင်ဈေးဘယ်လောက်ရှိလဲ" လို့မေးလိုက်တော့ အရောင်းစာရေးမပြန်ဖြေလိုက်ပုံမှာ မှတ်သားစရာပါ" အလွတ်မရဘူး။ စာအုပ်ထဲမှာရှိတယ်။ ထွက်ကြည့်မှ သိမယ်လို့အဖြေထွက်လာတယ်။ အရောင်းစာရေးမတွေ ပုံစံကြည့်ရတာကရောင်းချင်တဲ့ပုံမပေါ်ပါဘူး။ ဒါနဲ့အဒေါ်က "တော်ပြီပြန်ထွက်ရအောင်" ဆိုပြီး လက်တို့လိုက်တော့ စာရေးသူတို့ (၃) ယောက်ဆိုင်ထဲမှထွက်လာပါတော့တယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီဆိုင်ရဲ့ကောင်တာထဲမှာ အဒေါ်လိုချင်တဲ့ဒိုင်းလုံးလုံးစိန်နားကပ် (၄ ၊ ၅)မျိုးရှိနေပါတယ်။ သူတို့သာချိုချိုသာသာ ကောင်းကောင်းမွန်မွန်နဲ့ ပစ္စည်းထုတ်ပြမယ်ဆိုရင် သိန်း (၂၀) သိန်း (၃၀) လောက်ရှိတဲ့ နားကပ်တစ်ရံကိုဒီနေ့ဘဲ ချက်ချင်းဝယ်သွားမှာဖြစ်တယ်။ အမှန်ဆိုရင်သူတို့ကပစ္စည်းရောင်းတဲ့ [illegible]ဘဲ ဥစ္စာစောင့်တွေနဲ့တူနေပါတယ်။ တကယ်တမ်း သူတို့လုပ်ရမှာက Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုရင် ကောင်းမွန်စွာကြိုဆိုပြီး လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းအမျိုးအစားကိုပြရမယ်။ အဒေါ်က ဘယ်ဈေးနှုန်းလောက်သုံးချင်ပါသလဲ။ Customer ပြောတဲ့ငွေတန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက်ပေါ်မှာကြည့်ပြီး အနီးစပ်ဆုံးဈေးသင့်ရာ ပစ္စည်းများထုတ်ပြရမှာ ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး Customer သဘောကျနိုင် လောက်တဲ့ပစ္စည်းကို Customer ရဲ့ကိုယ်ပေါ်မှာဝတ်ဆင်ပြီး လိုက်ဖက်မှုရှိ/မရှိ ကြည့်ပေးရပါမယ်။

ဒီလိုမျိုးရောင်းချမှုဆိုင်ရာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အပြုအမူတွေမလုပ်ဘဲ မိမိစိတ်နဲ့ယှဉ်ပြီးဝေခင်တွက် ယောက်နီးထုတ်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အခွင့်အလမ်းကြီးတစ်ခုလက်လွတ်ဆုံးရှုံးသွားပါတယ်။ အဲဒီကဘေးနားက လူတွေကြိတ်ကြိတ်တိုးနေတဲ့ဆိုင်မှာဝင်ရောက်ပြီး သူလိုချင်တဲ့ဒီဇိုင်း (၂၇သိန်း ၄သောင်း) တန်ဖိုးရှိတဲ့ စိန်နားကပ် တစ်စုံကိုနာရီပိုင်းအတွင်းမှာဘဲဝယ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့မှာ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းအရောင်းအဝယ်ပေါ်ကောင်းသောင်း ချိချွဲမျက်သွားလျှက်ရှိနေပါတယ်။ ဆိုင်တိုင်းနီးပါးမှာပစ္စည်းစုံစွာစောင့်တဲ့ဥစ္စာစောင့်နှင့် သူရဲဘီလူးတွေရှိနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကိုလှုပ်နိုင်ရင် ဆိုင်ရှင်တွေကမသိကြပါဘူး။ ဒီလိုမသိလေ မိမိဆိုင်ရောင်းအားကျလေ ၊ နောက်ဆုံးရောင်းအားမရှိတဲ့အဆင့်ထိဖြစ်တော့တာပါပဲ။ တချို့ကုလားဆိုင်ရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေဆိုလျှင် ထိုင်ခုံပေါ်တက်ထိုင်ကြည့်တာတောင်မကြိုက်ကြဘူး။ အဝတ်အစားရောင်းတဲ့ဆိုင်ကလည်း အဝမ်းဝတ်ကြည့်တာမျိုးခွင့်မပြုချင်ကြဘူး။ ဒါတွေဟာ ရောင်းချမယ့်ပစ္စည်းကို သံယောဇဉ်တွယ်နေခြင်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘယ်တော့မှရောင်းမထွက်တော့ပါဘူး။ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းမှန်သမျှဟာ လက်တွေ့အသုံးချခွင့်မရှိပါက ဘာပစ္စည်းမှရောင်းထွက်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အရည်အသွေးမြင့်ပစ္စည်းများကိုရောင်းချရာတွင် ဘာကြောင့်ဈေးကြီးရသည်ဆိုတာကို ရှင်းသွားတက်မှ အကြောင်းပြနိုင်ရပါမယ်။ ဈေးနှိမ့်သည့်ပစ္စည်းဖြစ်လျှင်လည်း ဘာကြောင့်ဈေးသက်သာရကြောင်း ရှင်းပြနိုင်ရပါမယ်။ ဒီလိုမဟုတ်ရင် Customer က ပစ္စည်းအပေါ်ထားတွေ တမင်ထိုးပေးလိုက်တယ်လို့ ထင်မှတ်သွားတတ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဘာပစ္စည်းပဲရောင်းရောင်း ဈေးနှုန်းမြင့်ခြင်း ၊ နည်းခြင်း ၊ အကြောင်းရင်းကိုအမြဲတမ်းရှင်းပြရပါမယ်။ တချို့အရောင်းဝန်ထမ်းတွေက ကိုယ့်ပစ္စည်းကိုဈေးကြီးလွန်းတယ်ထင်က မရောင်းရမည်စိုးရိမ်၍ဈေးနှုန်းပေးလျှော့မယ်ပဲပြောတတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာအလွန်မှားတဲ့လုပ်ရပ်ပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းကိုယုံကြည်ရာရောက်တယ်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို တန်ဖိုးသိပြီးနားလည်မှသာ တန်ဖိုးရှိကြောင်းပြောရဲမှာဘဲဖြစ်တယ်။ တန်ဖိုးသိမှတန်ဖိုးရှိပါမယ်။ Customer ကို တန်ဖိုးနားလည်အောင်ရှင်းပြပါက ရောင်းမထွက်တဲ့ပစ္စည်းဆိုတာမရှိပါဘူး။ ဒါဟာလည်းအရောင်းသမားကောင်းတို့ရဲ့ အရည်အချင်းကောင်းပဲဖြစ်တယ်။ Customer တွေဟာဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ သွားလာပါတိုးဝေ့နေကြပြီဆိုလျှင် ပစ္စည်းစုံသောကြောင့် ၊ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းဆန်းသောကြောင့် ၊ ဆိုင်ကြီးသောကြောင့် ၊ ဈေးမှန်သောကြောင့် ၊ ခမ်းနားထည်ဝါမှုနှင့် အခြားဆွဲဆောင်မှုများကြောင့် ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းမွန်သောကြောင့် ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သော Customer ကို အထူးဂရုစိုက်သော အရောင်းသမားကောင်းများရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အချုပ်ဆိုရသော်ရောင်းချခြင်းဟူသည် တစ်ဖက်သားကိုခင်မင်တတ်ပြီး စိတ်ချမ်းသာမည့်ပစ္စည်းများကိုဝယ်ဖြစ်အောင် ကူညီခြင်းအတတ်ပညာပင်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိဆိုင်ရှိအရောင်းဝန်ထမ်းများအား ရောင်းချခြင်းနည်းပြသင်တန်းများပေးပြီးမှသာ မိမိဆိုင်ကိုအရောင်းတိုးတက်အောင်မြင်အောင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းသမားကောင်းများ များများမွေးထုတ်လေလေလူကြော ၊ ရွှေကြော ၊ ငွေကြောများရရှိနိုင်လေလေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် သူဌေးများအားလုံး အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတွေ များများမွေးထုတ်နိုင်ပါစေလို့ စာရေးသူမှ ဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။

## ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်လုပ်မဲ့စီးပွားကိစ္စတွေကိုအမြဲတမ်းဆုံးဖြတ်ပေးနေရမယ်။ ဈေးကွက်ကို အမြဲတမ်းကွင်းဆင်းလေ့လာရမယ်။ သုတေသနပြုရမယ်။ လိုအပ်တဲ့အခါ မိမိရဲ့ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေကိုပြောင်းလဲ သတ်မှတ်ရမယ်။ ဈေးကွက်ကိုထိုးဖောက်နိုင်မယ့် စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာကိုချမှတ်ရမယ်။ ဥပမာ- (၁၀)ခုဝယ်လျှင် (၁)ခုလက်ဆောင်ပေးခြင်းနဲ့ (၂)သောင်းဖိုးဝယ်လျှင်ကံစမ်းမဲဖောက်ပေးခြင်း၊ ဈေးဝယ်သူကိုအိမ်အရောက် ပို့ပေးတဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ (၁)ပတ်(၁)ကြိမ်၊ (၁)လ(၁)ကြိမ် တန်ဖိုးကြီးပစ္စည်းများကို ကံစမ်းမဲထိုးပေး ခြင်းမျိုးများပြုလုပ်ပေးရမယ်။ လက်ရှိအခြေအနေမှာတော့ ဈေးကွက်အပြိုင်အဆိုင်၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုများကြုံနေရမှာ ဖြစ်တယ်။

၁။ ကိုယ့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဘယ်နှစ်ယောက်ရှိသလဲ၊ ဘယ်သူတွေလဲစာရင်းပြုစုပါ။
၂။ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းအမည်စာရင်းများကို အသေးစိတ်လေ့လာပါ။
၃။ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းအရည်အသွေးဘာကွာခြားမှုရှိသလဲ။
၄။ ညံ့ရင်ဘာ့ကြောင့်ညံ့ကြောင်းရှင်းပြပါ။
၅။ ကိုယ့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေက ဘယ်ဈေးကွက်၊ ဘယ်နေရာ၊ ဘယ်မြို့၊ ဘယ်ရွာမှာအများဆုံးနေရာယူထား ရထားသလဲ။
၆။ ကိုယ်ကသူတို့ရဲ့ဈေးကွက်နေရာကို ထိုးစစ်ဆင်လျှင် သူတို့တွေဘယ်လိုတုန့်ပြန်လာမလဲ မှန်းဆတွက်ချက် ထားရမယ်။
၇။ ကိုယ့်ရဲ့အားနည်းချက် အားသာချက်၊ သူတို့ရဲ့အားနည်းချက် အားသာချက်ကဘာလဲလေ့လာပါ။
၈။ ကိုယ့်ပစ္စည်းက ညံ့နေရင်ညံ့နေကြောင်းပြောပါ။
၉။ ပိုသာမှုရှိလျှင် ဈေးကွက်မှာထိုးဖောက်လို့ရနိုင်ပါတယ်။
၁၀။ ဖေါက်သည်များကို မက်လုံးပေးပြီးဈေးကွက်ကိုနယ်ချဲ့ရမှာဖြစ်တယ်။
၁၁။ ကိုယ်ပေးမယ့်မက်လုံးက ရောင်းအားကောင်းမှုအပေါ် ကော်မရှင်(သို့)ဘောက်ချာများများပေးခြင်းကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်တယ်။
၁၂။ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေးနည်းစနစ်ကိုရှောင်ပါ။
၁၃။ သတင်းစာမှာကြော်ငြာခြင်းထက် နှုတ်ဖြင့်ကြော်ငြာခြင်းကိုအဓိကအားထားပါ။
၁၄။ အရောင်းသွက်တဲ့ကုန်ပစ္စည်းများကို အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။
၁၅။ သတင်းစာဂျာနယ်မှာကြော်ငြာခြင်းထက် ပါးစပ်ဖြင့်ကြော်ငြာခြင်းက ပေါက်ကွဲအားကိုပိုမိုပြင်းထန်စေပါတယ်။

၁၆။ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားတွေဟာ သူဌေးရဲ့ဖောက်သည်တွေဖြစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းနဲ့ဖောက်သည်ဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်မှုရှိတယ်။ လူတွေဟာကိုယ့်အနီးနားမှာရှိတဲ့အရာတွေကို သတိမထားမိကြဘူး ၊ အဝေးကိုပဲကျော်ကျော်ပြီးမြင်တတ်ကြတယ်။ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းအားလုံးကို မိမိထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပက်သက်ပြီးယုံကြည်လက်ခံအောင်ရှင်းပြရမယ်။ သူတို့လဲယုံကြည်လက်ခံပြီဆိုရင် ဈေးကွက်မှာအလိုလိုပေါက်ကြားသွားလိမ့်မယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကိုယ့်အနီးအနားမှာရရှိက်တန်ဖိုးထားရမယ့် လူနဲ့ပစ္စည်းတွေကိုသတိထားပါ။ လှစ်လျူရှုမထားပါနဲ့။ သူ့ချွင်းကပ်တာကိုမစောင့်ပါနဲ့။ ကိုယ်ကအရင်ဆြိုးချွင်းကပ်ပါ။

## ဈေးရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာ

### ၁။ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်း

အပြုံးနှင့်ကြိုဆို ၊ နာမည်သိရင်နာမည်နဲ့ကြို ၊ "မင်္ဂလာပါ" အကျင့်ဖြစ်အောင်ပြောပါ။ နာမည်မသိရင်ဆရာ ၊ အစ်ကို ၊ အစ်မတပ်ပြီးကြိုပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့မျက်နှာကိုပဲ ၊ မျက်နှာကဲကိုအကဲခတ်ဖို့လိုတယ်။ ဆိုင်ထဲဝင်လာသူရဲ့ထင်မြင်ချက်ကအရေးကြီးတယ်။ သက်သောင့်သက်သာအခြေအနေရှိနေရမယ်။ အရောင်းရဆုံးအချိန်ကိုသတိထားရမယ်။ မနက်ပိုင်းလား။ ညနေပိုင်းလား။ လူများချိန်မှာပြုံးလျှက်ပြုံးနေပါ။ အပြုံး(သို့) လက်ဟန်နှင့်လဲနှုတ်ဆက်နိုင်တယ်။ 3S =Smile, Sweet, Smart ရှိနေရမည်။ နည်းနည်းဘွာပြီးရယ်ပေးပါ။ အပျင်းပြေကြည့်တဲ့ဖောက်သည်ကိုလဲ ကောင်းမွန်စွာဆက်ဆံရမယ်။ အရည်အသွေးအရင်ပြော ၊ နောက်မှဈေးနှုန်းပြော ၊ ရောင်းသူကရှက်ကြောက်ခြင်း ၊ ဝေခွဲမရခြင်း။ အရောင်းသမားရဲ့လိုအပ်ချက်တွေက-

### ၂။ စုံစမ်းမေးမြန်းခြင်း

အပြုံးနှင့်စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ လိုအပ်ရင်"မင်္ဂလာပါ"။ အကျင့်ပါအောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်ရဲ့အဝယ်တော်အဖြစ်အောင်ရှက်ရန် ၊ တွန့်မရောင်းနဲ့ ၊ သိအောင်လုပ် ၊ ဝယ်သူရဲ့စကားနားထောင်ပါ။ ဧည့်သည့်ရဲ့စိတ်ဆန္ဒ၊ အသုံးအဆောင်ကိုလေ့လာပါ။ ကာလဒေသအလိုက်ဈေးကွက် လေ့လာစုံစမ်းပါ။ ကျေနပ်မှ အကြိုက်ချင်းတူပါ။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ ၊ ဆန့်ကျင်မပြောနဲ့။ "မရှိဘူး"လုံးဝမပြောပါနဲ့။"ကုန်သွားလို့"ပါ။

## ဝယ်သူဘာကြောင့်ဝယ်ချင်ကြသလဲ။

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

### ၃ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြသခြင်း။

အပြုံးနှင့်ပြသပါ။ လိုအပ်ရင်"မင်္ဂလာပါ"။ အကျင့်ပါအောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဝယ်သူ့ရဲ့ပစ်မှတ်ကိုသိရန် အရည်အသွေးနှင့်အသုံးပြုပုံကိုအရင်ပြော ၊ ဈေးနှုန်းအရင်မပြောနဲ့ ၊ ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာကို System နှင့်ရှင်းပြပါ eg; Made in Japan, Thailand, China ကုန်ပစ္စည်းညံ့လျှင် ဈေးသက်သာလို့ပြော ၊ အညွှန်း ၊ အပေါ်ကအမပြောနဲ့။ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့တစ်ကွက်ကောင်းကွက်ကိုရှာ ၊ နားနှင့်မရောင်းနဲ့ ၊ မျက်စိနှင့်ထိတွေ့ မှုကိုသာရောင်းပါ။ သွက်သွက်လက်လက် Action နှင့်ရောင်းပါ။ ထုတ်ကုန်အသေးမထားနှင့်၊ လှုပ်ရှားမှုဟာ ကြော်ငြာထက်သာတယ်။ ဝယ်သူကိုင်ရပါစေ။ မဝယ်ရင်တောင် မြင်ရ၊ သိရ၊ ထားပါစေ။(၃ မိနစ်လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ၁၀ မိနစ်အပြော)တော်ပတွက်နဲ့။ လူတိုင်းမှာမျှော်လင့်ချက်ရှိ ၊ လူကိုအရင်လက်ခံမှုပစ္စည်းရောင်းပါ။ ကုန်ပစ္စည်းမပြတတ်ရင်အရောင်းမတော်ပါ။ "ဒါလေးရောအိမ်မှာ သွားမလား" ခဏ ခဏမေးပါ။

### ၄ ရွေးချယ်ပေးခြင်း။

ရွေးချယ်ပေးခြင်းဟာ ရောင်းချခြင်းထက်သာပါတယ်။ ရောင်းသူဝယ်သူ့မူပေါ်င်းပါ။ ဝယ်သူကိုနားထောင်အပေါ်စကားမနေနဲ့။ ဝယ်သူသန္နိဋ္ဌာန်အောင်ရွေးချယ်ပေးပါ။ တိုက်တွန်းပါ။ တွက်ချက်ပေးပါ။ အမျိုးသားများ-အသုံးဝင်မှု အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုရှင်းပြပါ။ စီးပွားဖြစ်တာတွက်တယ်။ ဥပမာ- အမျိုးသားများ- ဘောပင်၊ တာရှည် ခံကိုနိုင်တာ ၊ အမျိုးသမီးများ-လှပမှုပစ္စည်းဆန်းသစ်မှု မိသားစုအတွက် ချွေတာမှုကိုတွက်ချက်တယ်။ ဥပမာ- ဂါဝန်ပုံးစတိုင်ကျော်ရည်၊ Fancy ပစ္စည်းများ။ လှပယဉ်ကျေးမှုပေါ်မှု ၊ ခေတ်မီမှု ၊ ဖက်ရှင် Romantic ဖြစ်မှု ကိုတွက်တယ်။ ရွေးချယ်မှုမကျွမ်းကျင်လျှင် မှားလျှင်ပြန်လဲပေးပါ။ စတိုင်နှင့်ဖက်ရှင်ကိုရောင်း ၊ ဆင်းရဲချမ်းသာ အရွေးကြိုက်တတ်ကြတယ်။ ရောင်းကုန်အကြောင်းသိအောင်လုပ် ၊ ပစ္စည်းကိုသိရုံမကချစ်လည်းချစ်ရမယ်။ ကုန်ပစ္စည်းဟာ မိမိရဲ့သားသမီး/ မိမိရဲ့ချစ်သူရည်းစားဖြစ်တယ်။ A ကုန်ပစ္စည်း(သို့) B ကုန်ပစ္စည်းကိုရွေးခိုင်းပါ။ ရွေးချယ်မှုကိုချီးမွမ်းပါ။ အားကျပါ။ တိုက်တွန်းပါ။ "ဒါလေးရော အိမ်မှာသွားမလား" ဆိုပြီးထပ်ပေးပါ။

#### လူတွေဘာကြောင့် ဆိုင်တစ်ခုထဲကိုအားပေးကြသနည်း၊

၁ ပစ္စည်းစုံသောကြောင့်
၂ ဖက်ရှင်ဆန်းသစ်သောကြောင့်
၃ ဆိုင်ကြီးသောကြောင့်
၄ ဈေးနှုန်းမှန်သောကြောင့်
၅ ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ဆွဲဆောင်မှုကြောင့်
၆ ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းသောကြောင့်
၇ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သောကြောင့်

## ၆။ ကျေးဇူးတင်ခြင်း။

ဝယ်သူရဲ့ရွေးချယ်မှုကိုချီးမွမ်းပါ။ ရောင်းပြီးရင်လည်းပစ္စည်းကို ကြံ့ခံရာပြီးအမွှမ်းတင်ပါ။ ဥပမာ - ပစ္စည်းသုံးတတ် ၊ စားတတ် ၊ ဝတ်တတ် ၊ ဖောက်သည်ရဲ့အမြော်အမြင်မှု ၊ ဝေဖန်မှုကိုနားထောင်ပါ။ လူဆိုး စာရင်းမဝင်စေနဲ့ ၊ ပစ္စည်းထုပ်ပိုးမှုကျွမ်းကျင်ပါ။ ထုပ်ပေးတဲ့အိတ် ၊ ချည်ကြိုးပြပါစေ ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်း ၊ နာမည်ကြီးလျှင်လူတိုင်းပြောလာမယ်။ အလျှင်းသင့်သလို F.O.R.M ဝင်ပါ။ သတင်းကောင်းနှင့်မျှလင့် ချက်ပေးတတ်ပါစေ။

## ဖောက်သည်များကိုနောက်လိုက်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း။

ပစ္စည်းရောင်းချပြီးနောက် ဝန်ဆောင်မှုဆက်လုပ်ပေးရမည်။ လိပ်စာရှိထားရမယ်။ ဝယ်သွားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေအသုံးပြုတဲ့အခါ အဆင်ပြေမှုရှိ ၊ မရှိသိနိုင်အောင်။ အားပေးတဲ့လုပ်ငန်း ၊ ထုတ်ကုန် ၊ ကြိုက်မကြိုက် ၊ အကျိုးရှိ ၊ မရှိ ၊ နောက်ထပ်ဝယ်ယူချင်စိတ်ရှိ ၊ မရှိ ၊ ဖောက်သည်သစ်များရရှိနိုင်မလား?၊ "အကူအညီတောင်းပါ"။ " မေးမြန်းတောင်းဆိုပါ " " ရွှေပါးစပ်ကိုဖွင့်ဟလိုက်ပါ။ ရွှေအခွင့်အရေးရရှိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။" ကိုယ့်ကိုလူတွေက ဘယ်လိုဆက်ဆံစေချင်ရင် ကိုယ်ကလူတွေကို ဘယ်လိုအရင်ပြုမူဆက်ဆံလိုက်ပါ" ချီးမွမ်းပါ၊ ကျေးဇူးတင်ပါ။ အကျင့်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ You or Your များများသုံးပါ။ (မှတ်ချက်) : Follow Up ဝင်နေတဲ့အချိန်မှာ စကားပြောခြင်းတစ်မျိုးတည်းမဟုတ်ပေ။ မျက်စိ၊ နား၊ လျှာ၊ နှာခေါင်း၊ မျက်နှာ၊ လက်၊ ခြေ၊ ခန္ဓာနှင့်ပတ်ဝန်း ကျင်အနေအထားနှင့်အခြေအနေပေါ် အကဲခတ်ပြီးဝင်နိုင်တယ်။ သတိကပ်တဲ့အကျင့်နှင့် စူးရှသောမျက်လုံးရှိဖို့ လိုအပ်တယ်။ ဈေးရောင်းချမယ့်သူဟာ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုသန့်ရှင်းသပ်ရပ်ရမယ်။ အလှပဆုံးပြင်ဆင်ထားရမယ်။ အက်စ် (s) သုံးလုံးပိုင်ရှင်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ 3.S. ဆိုတာ လူတိုင်းရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးဖြစ်တယ်။ 3.S. = Smile, Sweet, Smart ပြုံးရွှင်တဲ့မျက်နှာရှိရမယ်။ ချိုသာစွာပြောဆိုရမယ်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့သွင်ပြင်ရှိ ရမယ်။ တရုတ်စကားပုံရှိတယ်။ "မပြုံးတတ်ရင်ဆိုင်မဖွင့်ပါနဲ့"တဲ့။ ဆိုင်ဖွင့်ပြီဆိုတာနဲ့ ပြုံးလျှက်ပြုံးနေပါ။

ဘယ်အချိန်ဈေးရောင်းကောင်းဆုံးလဲ နေ့ခင်းလား ၊ ညနေလား ၊ မနက်လားရောင်းအားအကောင်းဆုံး အချိန်မှာဈေးရောင်းချတဲ့လူရဲ့ ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါအစဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံး ၊ အလှဆုံးပြင်ဆင်ထားရမယ်။ အပြုံးနှင့်စုံစမ်းမေးမြန်းပါ။ ဆိုင်ထဲဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ လက်အုပ်ချီပြီးမင်္ဂလာပါလို့ နှုတ်ဆက်တတ်အောင်အကျင့်ပါ အောင်နှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်အဝယ်တော် မိမိဆိုင်ထဲကိုဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ တက်ကြွပျော်ရွှင်လန်းဆန်းမှုအပြည့်နှင့် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုရမယ်။ လူကြောဆိုတာရွှေကြောပါ။ ဘာနဲ့ဥပမာတူသလဲဆိုရင် တောကနေပြီးချိုးသောတဲ့အခေါ် တစ်ယောက်ရှုထုပ်ပိုက်ပြီး မြို့အလည်ရောက်လာတဲ့အခါ တွေ့တွေ့မတွေ့ကတမ်းမေးတာသာနဲ့ လိုက်လိုက်လှဲလှဲ ကြိုဆိုသကဲ့သို့ ဈေးဝယ်ဖောက်သည်ကိုလဲ လိုက်လိုက်လှဲလှဲကြိုဆိုရမှာဖြစ်တယ်။ ရွှေပါးစပ်ကိုဖွင့်လိုက်ပါ။ ရွှေအခွင့် အလမ်းတွေဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ မင်းစကားပြောကောင်းရင်ကောင်းသလောက် သူ့အိတ်ထဲမှာပါတဲ့ငွေတွေဟာ မင်းရဲ့ ဆိုင်ထဲကိုအဆင်းဝင် ရောက်လာလိမ့်မယ်။

မင်္ဂလာပါလို့နှုတ်ဆက်ပါ။ ချိုမွှမ်းစကားပြောပါ။ မိမိကညွှသည်ရဲ့ အဝယ်တော်အဖြစ်ဆောင်ရွက်ရန် ထိုးအပ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းဈေးကိုတွန်းမရောင်းပါနှင့်။ ဝယ်သူရဲ့စကားကိုနားထောင်ပါ။ သူဝယ်နိုင်ပုံမလားဆိုတဲ့ အတွေးကိုမထွေးနဲ့။ သူဘာလိုချင်သလဲဆိုတာကိုပဲသိအောင်လုပ်ပါ။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ။ ဆန့်ကျင်ဘက်မပြောနဲ့။ သူမေးတဲ့ပစ္စည်းကိုယ့်ဆိုင်မှာ မရှိရင်တောင် မရှိဘူးလို့လုံးဝမပြောနဲ့။ ကုန်သွားလို့ပါ။ နောက်ဆင်တူရှိမှာပစ္စည်း တစ်ခုကိုလမ်းကြောင်းပေးကြည့်ပါ။ ပစ္စည်းရဲ့ဈေးနှုန်းကိုအရင်မပြောနဲ့။ အရည်အသွေးနှင့်အသုံးပြုပုံကို အရင် ပြောပါ။ ကုန်ပစ္စည်းညံ့လျှင်ဈေးသက်သာတယ်ပြောပါ၊ အညံ့စားအပေါ်စားလို့မပြောနှင့်၊ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့အကွက် ဟောင်းကိုရှုပြီးပြောပြပါ။ နားနှင့်မရောင်းနဲ့ မျက်စိနှင့်ထိတွေ့မှုကိုပါရောင်းပါ။ သွက်သွက်လက်လက်အက်ရှင်နှင့် ရောင်းပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခုပြလျှင် အဲဒီပစ္စည်းကိုကိုယ့်လက်ထဲကိုင်မထားနဲ့။ သူ့လက်နှင့်ထိကိုင်ပါစေ။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုကိုအသေသေထားပြီး လက်ညှိုးထိုးရောင်းတာမျိုးမလုပ်နှင့်။ အဲဒီပစ္စည်းကိုမိမိကလှမ်းယူပြီး သူ့လက်ထဲကို ထည့်ပေးလိုက်ပါ။ ဝယ်သူကိုင်ပါစေ။ မဝယ်ရင်တောင်မြင်ဖူးတွေ့ဖူးထားပါစေ။ လူတိုင်းမှာမျှော်လင့်ချက်ရှိတယ်။ လူကိုအရင်ရောင်းပြီးမှ ပစ္စည်းကိုရောင်းပါ။ (ကိုးရီးယားနိုင်ငံမှ ကမ္ဘာကျော်ကားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်ပုံမြင်) ရုပ်ပစ္စည်းမပြတ်ရင် အရောင်းမတော်ပါဘူး။ မေးခွန်းများများမေးပါ။ ဒါလေးကောဘိမ်ယူသွားအုံးမလား။ ဆိုတာမေးပါ။ ညွှသည်ရဲ့အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းကိုလေ့လာပါ။ ကာလဒေသအလိုက်ဈေးကွက်လေ့လာစုံစမ်း ပါ။ ကျားနှင့်မအကြိုက်ချင်းမတူပါဘူး။ ဝယ်သူကိုအကြံပေးပါ။ Customer ရဲ့ပြောဆိုမှုအပေါ်ဘယ်လို အကြောင်းကြောင့်မှမျက်နှာမပျက်ရ။ နေရာထိုင်ခင်းစီစဉ်ပေးပါ။ လူစိမ်းကကိုယ့်နယ်မြေကို မကျွမ်းကျင်ပါ။ သူ့ဘက်ကစဉ်းစားပေးတာမျိုးကို အလိုရှိတယ်။

## ဆင့်လောင်းရောင်းချခြင်း၊

ဝယ်သူရဲ့ပစ္စည်းများ လိုက်ဖက်မှုကိုသိရန်လိုအပ်ပါတယ်။ ဆင့်လောင်းရောင်းချတတ်ပါစေ။ ဥပမာ - ဘောင်းဘီဝယ်ပြီဆိုရင် ခါးပတ်၊ သကြားဆင့်လောင်းရောင်းချပါ။ ခေါက်ဆွဲထုပ်ဆိုရင် ဝက်အူချောင်း၊ ကြက်အူချောင်း၊ ကြက်ဥ၊ အသားခြောက်ကျော်။ ဆေးလိပ်ဆိုရင်၊ မီးခြစ်၊ ပြာခွက် ဝယ်သူကိုမေးခွန်းများများမေးပါ။ ဝယ်သူလာချိန်နှင့်ပြန်ချိန်အထိသတိထား။ ၅၀၀ မှ ၅၀၀၀ ဖြစ်နိုင်သည်။ ဈေးရောင်းချသူဟာ ပါးစပ်ကိုပိတ် ထားလို့မရပါဘူး။ ဥပမာ ကိုယ်ကကုန်စုံဆိုင်ရောင်းတယ်ဆိုပါတော့ မနက်...အိမ်ယာထမယ်၊ လူလူပမြင်ဆင် မယ်။ ဈေးဝယ်သူကိုအဆင်သင့်စောင့်နေမယ်။ ဥပမာ ဆိုင်ထဲကို အသက်(၄၀)ကျော်အရွယ်အမေကြီးတစ်ယောက် ဝင်လာတယ်ဆိုပါတော့ ဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ "ဟာ" အမေကြီးမင်္ဂလာပါ။ အမေကြီး ဒီနေ့အရမ်းလှတာပဲ၊ ငါ့ကိုလှတယ်လို ပြောတာနှင့်တစ်ယောက်ပဲရှိတယ် ဟုတ်တယ် အမေကြီးရဲ့၊ အမေကြီးတယ်ကို အရမ်းကြည့်လို့ကောင်းတယ်။ အမေကြီး ထိုင်ချင်လဲ။ ဘာကူညီပေးရမလဲ။ သမီးရေ ငါ့အိမ်မှာကော်ဖီကုန်နေလို့ပါ။ ဟုတ်လားအမေကြီး ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က ဓါကင်ထုပ်ဝယ်သွားတာကုန်သွားပြီလား။ ဟုတ်တယ်။ အိမ်မှာကညွှသည်အရမ်းများလို့။ အမေကြီးပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က ယူသွားတဲ့ဆီပုလင်းယူသွားတာနော်။ အခုဆိုင်မှာဆီပုလင်းအသစ် ၄/၅ မျိုးရောက်နေတယ်။ သမီးတော့ဒီကော်ဖီအရမ်း ကြိုက်တယ်။ ကျွန်မရဲ့အမေကြီးတွေဆိုလဲ အရမ်းကြိုက်တယ်။ ဖွဲ့ဦးကျော်က ဆရာတော်လဲအရမ်းသဘောကျတယ်။ အမေကြီးသည်းတစ်မျိုးစီခ်ရင်းသုံးကြည့်ပါလားအမေကြီး လမ်းကြောင်းပေးရတယ်။

ဒေါ့ ဒေါ့—ဒါဆိုရင်လဲတစ်မျိုးကို(၅)ထုပ်စီလောက်ထည့်လိုက်၊ စမ်းသုံးကြည့်မယ်။ အဒေါ်အရင်ပတ်ကနို့ဆီဝယ်သွားတာကောကုန်သွားပြီလား။ သကြားကောရှိသေးလား၊ ဒေါ်—တော်သေးလို့ သမီးပြောမှသတိရတယ်။ ဒီမှာနို့ဆီရောသကြားရောကုန်နေတာ။ ဒါဆိုရင် တံဆိပ်အသစ်ရောက်လာတဲ့နို့ဆီကို အဒေါ့်ကိုမိတ်ဆက်ပေးမယ်။ ခွဲမကျပ်ဘူး။ အရင်တုန်းကနွားမတစ်ကောင်တံဆိပ်ပဲရှိတာ အခုနွားမ(၂)ကောင်တံဆိပ်နဲ့ နွားမ(၃)ကောင်တံဆိပ်လဲရောက်လာပြီ။ တစ်မျိုးကို(၁)ဗူးဆီလောက်စမ်းသုံးကြည့်ပါလား အဒေါ်။ ဒီမှာကလေးတွေကများတော့အကုန်မြန်တယ်။ တစ်မျိုး(၁)ဗူးစီလောက်ထည့်ပေးလိုက်ပါ သမီး။ ပြော်—အဒေါ်—ကလေးဆိုလို့ပြောရဦးမယ်။ ဒီမိကသားဆိုရင်လေကျောင်း သွားတိုင်းဒီမုန့်ကိုထည့်ထည့်ပေးရတယ်။ ကလေးတွေအရမ်းကြိုက်တယ်။ အဒေါ့်ဒီမိက ကလေးလေးတွေအတွက်လည်းယူသွားပါဦးလား၊ ဒေါ့ဒေါ့စားလို့ကောင်းတယ်ဆိုလည်း (၁)ထုပ်လောက်ထည့်ပေးလိုက်။ ကဲ စာရင်းတွက်တော့၊ နောက်ကျနေလို့နှင်းအန်ကယ်ထွေနေဦးမယ်။ ပြော် အန်ကယ်ဆိုလို့ပြောရဦးမယ်။ အန်ကယ်ရောနေကောင်းလား ဘာတွေလုပ်နေလဲ၊ မတွေ့တာတောင်ကြာပြီ။ သမီးရှေ့နှင်းအန်ကယ်ကတော့အလုပ်တွေများမှများ။ ရပ်ရေးရွာရေးတစ်နိုင်ငံလုံးသူ့အရေးကျနေတာပဲ။ အားတယ်လို့ကိုမရှိပါဘူး။ အန်ကယ်ဆိုလို့ ဒီဆိုင်မှာစီးကရက်ကောင်းကောင်းရောက်နေတယ်။ အန်ကယ်ကစီးကရက်ကောင်းကောင်း အရမ်းကြိုက်တတ်တာကျွန်မသိတယ်။ အန်ကယ့်အတွက်စီးကရက် (၁)ဗူး လောက်လက်ဆောင်ပေးဖို့ ယူသွားလိုက်ပါဦးလား။ သမီးပြောမှပဲ လက်ဆောင်ပေးဖို့သတိရတယ် ကဲကဲ (၁)ဗူးမဟုတ်ဘူး (၁)တောင့်ထည့်လိုက်။

ကဲဒီမှာကြည့် (၁၀၀၀)ရောင်းကနေ (၁၀၀၀၀)ရောင်းဖြစ်သွားပြီ။ Customer တစ်ယောက်ကိုယ့်ဆိုင်မှာဘာကြောင့်မြဲသလဲဆိုရင် ကိုယ်ကသူ့ကိုအလိုလိုက်လို့ပါ။ မေးခွန်းများများပေးမယ်။ သူ့ဘက်ကစဉ်းစားပေးမယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်မလုပ်ဘူး။ မကြိုက်တာမသင့်တော်တာရှိလို့ ပြန်လာလဲရင်လည်းလဲပေးရမယ်။ လဲမပေးဘူးဆိုရင် လူဆိုးစာရင်းဝင်သွားပြီ။ ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းမကြိုက်ဘူးလို့ပြောလာရင်တောင်မှ ဆရာ့စိတ်ကူးနဲ့ဆိုရင်ဘယ်လိုပုံစံမျိုး ဘယ်လိုဒီဇိုင်းမျိုးထုတ်မယ်လို့စိတ်ကူးရှိသလဲ။ အကြံဉာဏ်တောင်းကြည့်ပါ။ သူ့အားရပါးရပြောလာတဲ့အပေါ်ဒိုးမှုမ်းပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါ။ ဝယ်သူရဲ့ငွေးချယ်မှုကိုချီးမွမ်းပါ။ ရောင်းပြီးရင်လဲပစ္စည်းကိုကြံ့ခံနိုင်ပြီးအမွမ်းတင်ပါ။ ပစ္စည်းထုတ်ပိုးမှုကိုလဲ စနစ်တကျထုတ်ပေးပါ။ ချည်တဲ့ကြိုးကအစမြဲပါစေ။ လူမှုဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်လျှင်ရောင်းအားကောင်းမယ်။ နာမည်ကြီးမယ်။ လူတိုင်းပြောလာမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဗဟုသုတ်တွေကိုသတင်းကောင်းနဲ့ ပျော်လင့်ချက်များများပေးတတ်ပါစေ။

## ရောင်းချတဲ့သူရဲ့ စိတ်ထားအသွင်အပြင်

၁။ စိတ်ထားကောင်းရမယ်။
၂။ သွင်ပြင်သပ်ရပ်မှုရှိရမယ်
၃။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိရမယ်။
၄။ ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ရမယ်
၅။ စကားပြောဆိုမှုနိုင်ငံပိုင်ဘာသာ ကြွယ်ဝမှုရှိရမယ်။
၆။ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရမယ်။

ဘာအကြောင်းကြောင့် မျက်နှာမပျက်ရဘူး၊ နေရာတိုင်းခင်းစီစဉ်ပေးပါ။ လူစိမ်းကကိုယ့်နယ်မြေကိုမကျွမ်းကျင်ပါ။ ကိုယ်ချင်းစာပေးရန်လို၊ အပြောမကျွမ်းကျင်ရင်အပြုံးနှင့်ကြို၊ အလှူ့ဖြည့်ဆည်းရင် F.O.R.M ဝင်ပါ။

## ဈေးကွက်ဆန်းစစ်ချင်

ကုန်ပစ္စည်းများကို ဈေးကွက်တစ်ခုမှာအောင်မြင်စွာ ဖြန့်ချိနိုင်ဖို့အတွက် အဓိကသောချက်မှာခွဲခြားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

၁။ ထောက်ခံချက်ဖြင့် ခွဲခြားခြင်း
၂။ အကြံပြုချက်ဖြင့် ခွဲခြားခြင်း
၃။ အနောက်အယှက်ဖြင့် ခွဲခြားခြင်း
၄။ တိုက်ရိုက်ခွဲခြားခြင်း
၅။ အာမခံဖြင့် ခွဲခြားခြင်း
၆။ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြင့် ခွဲခြားခြင်း
၇။ ကိုးကြောင်းပြု (နှိုင်းယှဉ်ပြ) ခွဲခြားခြင်း
၈။ စိတ်ဝင်စားအောင်သန့်စင်မှု ခွဲခြားခြင်း
၉။ သင်္ကေတ/မှာမြင်ခွဲခြားခြင်း (အတုလုပ်ခြင်း)
၁၀။ နမူနာပေးပြီးခွဲခြားခြင်း

### ၁။ ထောက်ခံချက်ဖြင့်ခွဲခြားခြင်း

ပစ္စည်းတစ်ခုကို သုံးစွဲဖူးသောသူက အဆိုပါပစ္စည်းကောင်းတဲ့အကြောင်း ထောက်ခံအားပေးလို့တစ်ပဲ ယုံကြည်မှုများ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် ဈေးကွက်မှာလူကြိုက်များတဲ့ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။

### ၂။ အကြံပြုချက်ဖြင့်ခွဲခြားခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဒီဇိုင်းပုံစံအရည်အသွေး ကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့် အဲ့ဒီပစ္စည်းမျိုးသုံးစွဲသူများကို မိမိတို့နှင့်သင့်တော်ကြောင်း လာရောက်စိတ်ဆက်အကြံပြုရာမှ အဆင့်ဆင့်ဝယ်ယူသုံးစွဲမှုများဖြစ်ပေါ်လာပြီး ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ်ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။

### ၃။ အနောက်အယှက်ဖြင့်ခွဲခြားခြင်း

ဥပမာ-ကားတာယာပစ္စည်းတစ်ခုဆိုပါတော့ မိမိဟာ (A)ကုမ္ပဏီကဝယ်ယူသုံးစွဲခဲ့မယ်၊ အဆိုပါပစ္စည်းမျိုးကို (B)ကုမ္ပဏီမှာလည်း သူ့ထက်အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ ကားတာယာများထွက်လုပ်နေတယ်လို့ ပြောခြင်းဖြင့် (A)ကုမ္ပဏီကပစ္စည်းထက် (B)ကုမ္ပဏီကပစ္စည်းကို ယုံကြည်မှုပိုများလာရာက ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။

## ၄။ တိုက်ရိုက်ဆွဲဆောင်ခြင်း

လူတွေအများစုဟာ ပစ္စည်းအထူးအဆန်းဆိုလျှင် အလွန်ပဲစိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အသစ်ပေါ်လာပြီဆိုတာနဲ့ စမ်းသပ်ဝယ်ယူသုံးစွဲကြည့်ကြတယ်။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သူငယ်ချင်း- မင်းနဲ့ဒီပစ္စည်းအရမ်းသင့်တော်တယ်။ မင်းသုံးဖြစ်အောင်သုံးကြည့်ပါ ၊ ငါ မင်းကိုလို့ပြောတာ။ အားပေးတဲ့အနေနဲ့ စမ်းသုံးကြည့်ပါလို့ပြောရင်းနဲ့ တကယ်ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထင်ရှားသွားတော့တယ်။

## ၅။ အာမခံဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်း

မနေ့ကပဲ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် DVD အောက်စက်တစ်လုံးကို သွားဝယ်တယ်၊ DVD အမျိုးအစားက SONY အမျိုးအစားဖြစ်တယ်။ အစစ်နဲ့အတုခွဲမရအောင်တူတယ်။ အာမခံမပါတဲ့စက်ဆိုလျှင် (၄၀၀၀၀) ဖြစ်ပြီး (၂)နှစ် အာမခံဆိုလျှင် (၆၀၀၀၀) ကျပ်ဖြစ်တယ်။ DVD စက်ပုံစံဟာလဲ (၂) မျိုးစလုံး အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့်လူတွေက အာမခံပေးတဲ့ပစ္စည်းကိုသာလျှင် ဝယ်ယူသုံးစွဲကြပါတယ်။ အာမခံချက်ဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်းဟာ လည်းဈေးကွက်တွင် ပိုမိုထိရောက်စေခဲ့ပါတယ်။

## ၆။ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြင့် ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို လူတစ်ဦးမှနေဆင့်ကဲဆင့်ကဲပတ်ဝန်းကျင်ကို ပြန့်နှံ့သွားရာမှပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေသုံးစွဲမှုကိုကြည့်ပြီး သုံးစွဲမှုများလာခဲ့ရာမှ ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းဖြစ်လာပါတော့တယ်။

## ၇။ ကျိုးကြောင်းပြ (နှိုင်းယှဉ်ပြ) ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဈေးကွက်မှာတွင်ကျယ်နိုင်ဖို့အတွက် ကောင်းကျိုး ၊ ဆိုးကျိုးအရည်အသွေး မြင့်မားမှု ၊ ခိုင်မာမှု ၊ ထိရောက်မှု ၊ နှိုင်းယှဉ်ပြခြင်းဖြင့် ကျိုးကြောင်းပြမှုက ဈေးကွက်ဝင်ပစ္စည်းအဖြစ်ထင်ရှား လာနိုင်ပါတယ်။

## ၈။ စိတ်ဝင်စားအောင် ဖန်တီးပြီး ဆွဲဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဒီဇိုင်းလှပအောင်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ သေးငယ်သော်လည်း အရည်အသွေး မြင့်မားခိုင်မာမှုရှိခြင်း၊ သယ်ယူရတာပေါ့ပါးလွယ်ကူခြင်း၊ အတွင်းအပြင် လူကြိုက်များအောင် စိတ်ဝင်စား အောင်ဖန်တီးထားခြင်းဖြင့်လည်း ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုကို တည်ဆောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် လှပတဲ့ကားများ၊ လှပတဲ့ကက်ဆက်ပစ္စည်းနှင့် TV များ၊ နှုတ်ခမ်းနီနှင့် လက်သည်းဆိုးဆေး များ၊ လက်ဝတ်ရတနာပစ္စည်းများပဲဖြစ်ကြတယ်။

## ၉။ ဆင်တူရိုးမှားပြုပြီးဆွဲဆောင်ခြင်း (အတုလုပ်ခြင်း)

၂၁ရာစုဟာ ခေတ်ပြိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အပြိုင်အဆိုင် ထွန်းကားလာတဲ့အတွက်ကြောင့် မလုပ်နိုင် တာ ၊ မဖြစ်နိုင်တာမရှိတော့ဘူး ၊ ဈေးကွက်မှာလူကြိုက်များလာပြီဆိုတာနဲ့ပဲ ဆင်တူရိုးမှားပစ္စည်းများကို အပြိုင် အဆိုင်ထုတ်လုပ်ကြပါတော့တယ်။ ဒီအခါမှာမူလပစ္စည်းကဈေးကြီးမယ်ဆိုရင် နောက်ပေါ်ပစ္စည်းများကဈေးသက် သာပြီး နှိုင်းခန့်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

## ၁၁။ နမူနာပေးပြီးချဲ့ဆောင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုရောင်းချနိုင်ဖို့အတွက် ပထမဦးစွာအရောင်းပြခန်းများဖွင့်ပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ရှင်းပြကာ လာရောက်ကြည့်ရှုသူတွေကိုနမူနာပေးခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖောက်သည်များကိုရှာဖွေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ထမင်းဆိုင်များ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များ စားသောက်ဆိုင်များဖွင့်လှစ်တဲ့နေရာ လာရောက်စားသုံးသူ မိတ်ဆွေသစ်များကို (၇)ရက်တိုင်တိုင် အခမဲ့ကျွေးမွေးဧည့်ခံတာမျိုးများနှင့် တိုင်းရင်းဆေးကြော်ငြာများကိုနမူနာ ပေးပြီးသုံးစွဲစေခြင်းဖြင့် ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်တစ်ခုကိုဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

## ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားတဲ့ ဈေးကွက်ကိုတည်ဆောက်ပါ

အာဖရိကနိုင်ငံတွေမှာ ရှေးယခင်တုန်းက ဖိနပ်မစီးကြဘူး။ နှုတ်ခမ်းနီမဆိုးကြဘူး။ အဲဒီနိုင်ငံကိုဖိနပ် ရောင်းချတဲ့လူ၊ နှုတ်ခမ်းနီရောင်းတဲ့လူမရှိသေးတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖိနပ်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေ၊ နှုတ်ခမ်းနီ ရောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီတွေက ကိုယ်စားလှယ်တွေအသီးသီးလွှတ်ကြတယ်။ အဲဒီကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ဖိနပ်နဲ့ နှုတ်ခမ်းနီဈေးကွက်ကို လှည့်ပတ်ရှာဖွေကြည့်ရှုခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဖိနပ်စီးတဲ့သူ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့ လူမရှိကြဘူး။ ဒီလိုမျိုးအခြေအနေမှာ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကစဉ်းစားတယ်။ "ဒါဟာ မဖြစ်နိုင်ဘူး"၊ ငါတို့အတွက် ဈေးကွက်မရှိဘူးဆိုပြီးပြန်သွားပြီး သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကိုတင်ပြတယ်။ ဒုတိယကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကတော့ အခြေ အနေကိုကြည့်ပြီးတွေးသယ်တယ်။ ဒါဟာငါတို့အတွက်တကယ့်ဈေးကွက်ပဲ။ ဒီအာဖရိကလူတွေကိုဖိနပ်စီးပုံစီးနည်း သင်ပေးမယ်။ ဖိနပ်စီးခြင်းအားဖြင့် ဘယ်လိုအကျိုးရှိမယ်ဆိုတာတွေကိုပညာပေးမယ်။ ပြီးတော့နှုတ်ခမ်းနီထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကလည်း အာဖရိကအမျိုးသမီးမိန်းကလေးအားလုံးကိုစည်းရုံးပြီး နှုတ်ခမ်းနီဆိုးပုံဆိုးနည်း၊ အလှပြင် ဆင်ပုံတွေကို ပညာပေးဟောပြောသင်ကြားပေးတယ်။ ပြီးရင်သူတို့ရဲ့ဖိနပ်တွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီတွေကိုလည်းလက်ဆောင် အဖြစ်ပေးကြတယ်။ အာဖရိကမှာဖိနပ်စတင်စီးတဲ့လူတွေ၊ နှုတ်ခမ်းနီစပြီးဆိုးတဲ့လူတွေကို အစကတော့လူတွေက ဝိုင်းပြီးကြည့်ကြတယ်။ ပထမပိုင်းတော့ဟာသအဖြစ် လှောင်ပြောင်ကြတယ်။ ဖိနပ်စီးတဲ့လူတွေကလည်း သူတို့ဖိနပ် စီးတာတွေကို လူတွေဝိုင်းကြည့်တာခံရတဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဂုဏ်ယူစရာအဖြစ်မြင်လာကြတယ်။ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတာကိုမြင်ပြီဆိုရင်လဲ ဝိုင်းကြည့်ကြတယ်။

အဲဒီအချိန်ကစပြီးအာဖရိကလူမျိုး တွေဟာတဖြည်းဖြည်း ချင်းဖိနပ်နဲ့နှုတ်ခမ်းနီတွေကို စိတ်ဝင်စား လာကြတယ်။ အရင်ဦးဆုံးကိုယ်စားလှယ်တွေက ရွာတစ်ရွာကိုဖိနပ်၊ နှုတ်ခမ်းနီတွေကို လက်ဆောင်အဖြစ်ပေးကြ တယ်။ သုံးပုံသုံးနည်းကို ပညာပေးတာပြီးဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် သုံးတဲ့လူတွေကလည်း ကျေနပ်နေကြတယ်။ ဖိနပ်စီးတဲ့လူတွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီဆိုးတဲ့လူတွေကိုအခြားရွာ၊ အခြားဒေသကလူတွေမြင်ရင်ဝိုင်းကြည့်ကြနဲ့ဆိုတော့ ဖိနပ်မစီးတဲ့လူတွေနဲ့နှုတ်ခမ်းနီမဆိုးတဲ့ လူတွေကပါစိတ်ဝင်တစားရှိလာကြတယ်။ အဲဒီလိုစိတ်ဝင်စားပြီဆိုတော့မှ ဖိနပ်ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ နှုတ်ခမ်းနီထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေက သွားပြီးဆိုင်ဖွင့်ကြတယ်။ ဈေးကွက်အရင်ကမရှိခဲ့တဲ့ ဖိနပ်နဲ့နှုတ်ခမ်းနီတွေဟာ လူတွေစိတ်အဝင်စားဆုံးပစ္စည်းတွေဖြစ်လာကြတယ်။

ဒီအကြောင်းသုံးတို့အတွက် ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်လာကြပါတော့တယ်။ လူတွေရဲ့အတွေးမှာမဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာနဲ့ ဘာမှဖြစ်မလာတော့ဘူး။ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတယ် ဖြစ်နိုင်တယ်လို့တွေးပြီး ကြိုးစားရင်တကယ်ဖြစ်နိုင်တယ်။ တကယ်အောင်မြင်နိုင်တယ်ဆိုတာကို သတိမထားမိကြဘူး။ ၂၀ ရာစုမှာ ငွေကြေးကြီးမားမားမရှာနိုင်တဲ့အကြောင်းတွေကတော့ (၁) လိုအပ်မှုနည်းလို့ (၂) ဈေးကွက်သေးတယ်၊ (နည်းတယ်) (၃) အရည်အသွေးညံ့လို့ (၄) ဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလို့ (၅) နာမည်မကြီးသေးလို့ (၆) ရောင်းချနည်းမကျွမ်းကျင်လို့ (၇) ရောင်းတဲ့နည်းဗျူဟာမကောင်းလို့ (၈) Marketing အားနည်းလို့ (၉) ဈေးနှုန်းအရမ်းကြီးလို့ ဒါမှမဟုတ်ဈေးနှုန်းအရမ်းနည်းလို့။ ဒါကြောင့်ကြော်ငြာရမယ်၊ ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာ၊ ထပ်ကြော်ငြာရမယ်။ ငွေကြေးကြီးမားရှာနိုင်ဖို့မြင်းကောင်းကောင်းစီးရမယ်။ မြင်းနဲ့အပြေးပြိုင်မယ်ဆိုရင် ဘယ်သူနိုင်မလဲ။ အောင်မြင်တဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အမြန်ဆုံးအောင်မြင်ပေါက်မြောက်မယ့် မြင်းကောင်းကောင်းကိုစီးရမယ်။ (၁) အမျိုးကောင်းတဲ့မြင်း (၂) အမျိုးစပ်တဲ့မြင်း (၃) ကမ္ဘာကျော်မြင်း (၄) ထုတ်ကုန်မြင်း ဥပမာ-(နှုတ်ခမ်းနီ၊ ဖိနပ်၊ သွားတိုက်တံ) (၅) တီထွင်မှုမြင်းတွေကို စီးသွားရမယ်။ ၂၀ ရာစုမှာစားသောက်ကုန်နဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းများဟာ ကျန်းမာရေးနှင့်ညီညွတ်ပြီး လူကိုအကျိုးပြုစေမယ်ဆိုလျှင် ဈေးကွက်မှာရောင်းအား အကောင်းဆုံးဖြစ်လာမယ်။ ကြီးမားတဲ့ဈေးကွက်ကိုနေရာယူလို့ရပါတယ်။

## ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ လိုက်နာရမယ့်စည်းကမ်းချက် (၁၀)ချက်

၁။ ချိန်းဆိုထားတဲ့နေရာကို ဘယ်အခါမှ မသွားဘဲမနေပါနဲ့။
၂။ သင်ဆောင်ရွက်မပေးနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေအတွက်ဘယ်အခါမျှ ကတိပေးအာမခံခြင်းမရှိပါနဲ့။
၃။ ပြိုင်ဘက်များကို ဘယ်တော့မှအပုတ်မချပါနဲ့။
၄။ အလုပ်ရှင်တစ်ဦးနှင့် ဘယ်တော့မှငြင်းခုန်ခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။
၅။ အရောင်းအဝယ်လုပ်ပေးမယ့် ယုံကြည်မှုမရှိဘူးဆိုတဲ့စကားအသုံးအနှုန်း ဘယ်တော့မှမပြောနဲ့။
၆။ ချိန်းဆိုထားတဲ့နေရာကို ဘယ်တော့မှအရက်သောက်ပြီးမသွားပါနဲ့။
၇။ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်းရဲ့ မူလဦးတည်ချက်ကို ဘယ်တော့မှလမ်းကြောင်းပြောင်းမသွားပါစေနဲ့။
၈။ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းကို ဘယ်တော့မှစိတ်ထဲမှာမထားပါနဲ့။
၉။ အရောင်းအဝယ်ပျက်သွားခြင်းဟာ သင့်ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ဝန်ခံဖို့ ဘယ်တော့မှဝန်မလေးပါနဲ့။
၁၀။ သင့်ရဲ့အရောင်းမှတ်တမ်းကို နောက်ဆုံးနေ့ရက်ထိမှတ်တမ်းတင်ဖို့ ဘယ်တော့မှမပျက်ကွက်ပါနဲ့။

## စိတ်ဓါတ်ပြုပြင်ရေး

* မနက်စောစော သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ပါ။
* ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ကို လှုံ့ဆော်ပေးပါ။
* ဝန်ထမ်းတွေကို ဆုပေးဒဏ်ပေးစနစ်ကျင့်သုံးရမယ်။

* ဝန်ထမ်းတွေကို ပညာ သင်ကြားခွင့်ပေးပါ။
* မိမိကိုယ်ကိုယ် ရင်ဘောင်ညှိနိုင်အောင်ကြိုးစားပါ။
* ကိုယ့်ကံကြမ္မာကို သူများလက်ထဲပုံအပ်မထားပါနဲ့။
* ရည်မှန်းချက်မပျောက်အောင် သတိထားပါ။ (ရွှေငါးပုံပြင်)
* ဦးတည်ချက်မပျောက်အောင် သတိထားပါ။ (တင်အေး တင်အုန်းပုံပြင်)
* ဝန်ထမ်းတွေက လစာတိုးတောင်းလာတဲ့အခါ မေးရမယ့်မေးခွန်းများ

မေး ဘာကြောင့် လစာတိုးတောင်းတာလဲ

ဖြေ သုံးမလောက်လို့ပါ။ လက်ရှိလစာနဲ့မတန်လို့။ ဝန်ထမ်းကသူ့ကိုယ်သူ တန်ဖိုးမြင့်လာတယ်လို့ထင်မှတ်လာလျှင် ဘယ်လိုတန်ဖိုးတွေမြင့်လာသလဲ ၊ သူ့ကိုပြန်မေးပါ။

* ဝန်ထမ်းတွေကို အားပေးချီးကျူးပါ။ (ဇာတ်ဆရာ)
* ဝန်ထမ်းတွေရဲ့မျက်နှာမှာ စိတ်ပီတိမှုရှိနေပါသလား။
* သူတို့အချင်းချင်း ဘာပြဿနာရှိသလဲ ၊ ဘာရှိနိုင်သလဲ ၊ နေ့စဉ်လေ့လာပါ။
* ဝန်ထမ်းတွေကမိမိထံ စိတ်ကူးသစ် ၊ အကြံဉာဏ်သစ်များတင်ပြလာရင် အစအဆုံးနားထောင်ပေးပါ။
* ဝန်ထမ်းများကို အလကားကောင်တွေ ၊ အသုံးမကျတဲ့ကောင်တွေလို့ ထုံ-အ-ညံ့-ဖျင်း-သိုတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းများမသုံးရ။ မင်းကတော့ဖျင်းပြီးသေမှာပဲလို့မပြောရ။
* အလုပ်ရှင်ကဝန်ထမ်းရှေ့မှာညူပြီး မိမိရဲ့ဆိုင်လုပ်ငန်းအဆင်မပြေမှုအခြေအနေ ၊ ရောင်းမကောင်းခြင်း အကြွေးထူခြင်း ၊ ပြဿနာအရပ်ရပ် အခက်အခဲများကိုရှင်းပြပေးစရာမလိုပါ။

(မှတ်ချက် ။ ။ ဒီလိုရှင်းပြပေးလို့ အလုပ်သမားက မိမိကိုလေးစားမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့သွားမှာပဲဖြစ်တယ်။ ဘာပဲပြောပြော အချိန်တန်ရင်သူ့လစာကို ကိုယ်ကထုတ်ပေးရမှာပဲ မဟုတ်လား။)

* သိုး(၁၀)ကောင်ကို ကျားတစ်ကောင်က အုပ်ချုပ်လျှင် -
* ကျား(၁၀)ကောင်ကို သိုးတစ်ကောင်က အုပ်ချုပ်လျှင် -
* ခေါင်းဆောင်ရဲ့အားနည်းချက်ဟာ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးတည်းသာလျှင် မဟုတ်ပဲ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို ရောင်ပြန်ဟပ်စေနိုင်တယ်။(အိုးကြီးနဲ့လှေယ် ငါးရောင်းတဲ့ပုံပြင်) (ဥပ - ၃သိန်းတန်တဲ့ကားငှားပြီး အလုပ်မကြည့်ပါနဲ့)
* ဝန်ထမ်းများ (ထမင်းထုပ်/ထမင်းဘူး)ယူခြင်းနှင့် လစာငွေတိတိကျကျသတ်မှတ်ခြင်း ၊ အချိန်တိကျစွာသတ်မှတ်ခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းခန့်ခြင်းရဲ့ရည်ရွယ်ချက် ၊ လုပ်ဆောင်ချက်တွေအပေါ် တိကျပြတ်သားစွာ ပြောဆိုထားရမယ်။
* ဝန်ထမ်းများရဲ့ နေ့တိုင်းသွားလာလှုပ်ရှားမှုတွေကို တစ်ဦးချင်းအလိုက် စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ပါ။ သိရှိနားလည်ထားရမယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းရဲ့ အကျင့်စရိုက်များ ဝါသနာစရိုက်များ တယ်လီ ဖုန်းဆက်သွယ်မှုများကိုပါ သိရှိထားရမယ်။

* သူဌေးရဲ့အခန်းထဲ သီးသန့်တယ်လီဖုန်းလိုင်းခွဲတစ်ခုတပ်ဆင်ထားပါ။ မီးဆိုင်ကိုရောက်လာတဲ့ ဖောက်သည်များကတော့တဲဝန်ထမ်းများကို ကျားခွဲသလိုခွဲသွားနိုင်တယ်။ အချိန်မရွေးသတိထားပါ။ သိရှိရင်ချက်ချင်းသတိပေးထားပါ။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူဟာ ကိုယ့်ကိုယုံကြည်အားကိုးနေတဲ့ လူတွေရဲ့ရှေ့မှာစိတ်ဓါတ်ကျစရာစကားမပြောရဘူး။
* လူတွေက ကိုယ့်ကိုကောင်းပြောလဲ အဲဒီကောင်းပြောတဲ့လူတွေအတွက် အလုပ်လုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။
* ကိုယ်ကလူများကိုယုံရဲသေးရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို မယုံဘူးဆိုတဲ့စကားကိုဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့။
* ငွေရှိပြီးမေတ္တာတရားမရှိဘူးဆိုလျှင် လူဖြစ်ရတာအဓိပ္ပါယ်မရှိဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာငွေလဲရှိပြီး ဂုဏ်သတ္တိလဲရှိမယ် ဂုဏ်သိက္ခာတွေလည်း ပိုင်ဆိုင်ထားပြီဆိုလျှင် အဲဒီလူဟာဆင်းရဲသားတွေကို အရင်ဆုံးသတိရတယ်။ ( Tiens Group ဥက္ကဋ္ဌလီကျင်းယွမ်)
* အချိန်တိုင်းမှာ လူတွေကဘေးကျပ်နံကျပ်ဖြစ်နေရတယ်ဆိုတာ အကျဉ်းခံဘဝမှာနေနေကြလို့ပဲဖြစ်တယ်။
* အတားအဆီးမရှိတဲ့နေရာမှာ အတားအဆီးများကို ကိုယ့်စိတ်ကူးနဲ့ကိုယ် ချထားမိတတ်ကြတယ်။
* ဘယ်အရာကိုတော့ဖြင့် လုပ်ခွင့်မရှိဘူး ၊ ဘယ်အရာကတော့လုပ်လို့မရ ၊ ဘယ်ဟာကမဖြစ်နိုင်ဘူး။ သွားမလုပ်လေနဲ့ဆိုတဲ့ ဘောင်ခတ်ထားခြင်း ၊ ကန့်သတ်ထားမှုဆိုချက်များကိုစိတ်ကူးနဲ့ လုပ်နေတတ်ကြတယ်။
* လူတစ်ယောက်ရဲ့ခြေထောက်ကိုကြည့်ပြီး သူ့ရဲ့အရည်အချင်းကိုမဆုံးဖြတ်မိစေနဲ့။
* ကလေးငယ်လေးတွေနဲ့တတ်နိုင်သလောက် အတူဆော့ကစားပါ။ ကိုယ့်ဘဝထဲမှာ ကလေးငယ်တွေရှာနှင့်ပြီးရှိတဲ့ပုံစံတွေဆောင်ကြည့်ပါ။
* ကြံ့ခိုင်ကျက်သလို စေတနာဖြင့်လူတွေအပေါ်ကူညီပါ။
* ကိုယ့်အစီအစဉ်များကို ပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်ကြည့်ပြီး အခြေအနေအရပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိရမယ်။
* ကြုံတွေ့ရတဲ့ပြဿနာတွေကို သင်ခန်းစာ၊ မြင်စရာလို့မှတ်ယူပါ။
* မိမိအတွက် သူတစ်ပါးရဲ့အနှောင့်အယှက်ရှိသလဲဆိုတာ အရင်ဆုံးနားထောင်ပေးပါ။
* လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်မလျှော့ခင် ကျွမ်းကျင်သူ (သို့) အောင်မြင်သွားသူနဲ့ အရင်တိုင်ပင်/အကြံဉာဏ်ရယူပါ။

## ရောင်းချသူများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်း (ရှောင်ရန်)

ကိုယ့်ရဲ့စတိုးဆိုင်ထဲကို Customer တစ်ယောက်ဝင်လာပြီဆိုတာနဲ့ ၊ အရောင်းစာရေးမဖြစ်သူက ဝင်လာသူဖောက်သည်ကို အပေါ်စီးကနေအထင်သေးတဲ့အကြည့်နဲ့ ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးကြည့်တာမျိုးမလုပ်ရဘူး။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ Customer တစ်ယောက်ကို ဖနောင့်နဲ့ဆောင့်ကန်လိုက်သလိုဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ထဲရောက်လာပြီဆိုလျှင်လည်း ဈေးကြီးတဲ့ပစ္စည်းတွေကိုပေးမယ်။ ကိုင်ကြည့်တယ်ဆိုရင်လဲ ဝယ်နိုင်လို့လားဆိုတဲ့အထင်သေးတဲ့ မျက်[illegible]အကြည့်မျိုးမလုပ်ရဘူး။

ဈေးဆယ်ကောက်သည့်တွေဝင်လာတဲ့အချိန် အရောင်းစာရေးမတွေရှိပြီး ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စပြောနေတဲ့ နိုင် ၊ ဈေးဝယ်ကိုလျစ်လျူရှုထားမိုးမလုပ်ရဘူး။ နောက်ပြီး ဝယ်ချင်တဲ့ပစ္စည်းပေးတာနဲ့က စိတ်ရှည်စွာနဲ့ရှင်းမပြဘူး။ ဝယ်တော့ဘူးဆိုမှ နောက်ကနေအတင်းမူးကပ်လိုက်ပြီး ဟိုပစ္စည်းထိုးရောင်း ၊ ဒီပစ္စည်းထိုးပြီးရောင်းချတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာလဲ Customer ကိုဆိုင်ထဲကနေ မြန်မြန်မောင်းထုတ်တာနဲ့တူတယ်။ ဒီလို အရောင်းစာရေးမတွေကို ဆိုင်ရှင်ကတွေ့ရင်ချက်ချင်းသတိပေးဖို့လိုအပ်တယ်။ မင်းကိုဒီဆိုင်မှာ အလုပ်ခန့်ထားတာ အဲဒီလိုမျိုးကြည့်ဖို့အတွက် Customer တွေမောင်းထုတ်ဖို့အတွက် ခန့်ထားတာမဟုတ်ဘူးလို့ပြောလိုက်ပါ။ အချို့အရောင်းစာရေးမတွေဆိုရင် သူဌေးပေးမဲ့လခကိုမျှော်လင့်နေတယ်။ ဆိုင်ကပစ္စည်းရောင်းကောင်းတာရောင်းကောင်းတာသူတို့စိတ်မဝင်စားဘူး။ ပစ္စည်းတစ်ခုမေးလိုက်ရင်လဲ ရှိနေတဲ့ပစ္စည်းတောင်မှမရှိဘူး။ မသိဘူးဆိုပြီး Customer တွေကို အော်ငေါက်တတ်ပါတယ်။ ဒီလို အရောင်းစာရေးမတွေကို စာရေးသူ ၆၀%လောက်တွေ့ခဲ့ပါတယ်။ ဆိုင်ရှင်တွေအနေနဲ့ မိမိဆိုင်ရောင်းမကောင်းတော့ဘူး။ ရောင်းအားကျလာပြီဆိုရင် သတိထားပါ။ ဆိုင်ရဲ့ဆိုင်ထဲမှာ တစ္ဆေတွေ ၊ သူရဲတွေ ၊ ဘီလူးမတွေရှိနေတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အခုချက်ချင်းသင့်ဆိုင်မှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးကိုစစ်ဆေးပါ။ ဘီလူးသူရဲတွေများလာရင် အဲဒီဆိုင်ဟာလူတွေမကပ်တော့ဘူး။ ဘီလူးသူရဲတွေကိုကျွေးတာ ၊ စားတာနဲ့ပဲကုန်သွားလိမ့်မယ်လို့ သတိပေးလိုက်ပါတယ်။

## အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း

၁ မိမိရောင်းချနေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို (၁၀)တန်ပစ္စည်းကို (၇)ကျပ်အထိလျှော့ချလိုက်တာမျိုး မလုပ်ရဘူး။
၂ ၁% မှ ၁၀% အထိလျှော့ချပြီး ဆွဲဆောင်ပါ။
၃ ပစ္စည်းတစ်ချို့ကို လျှော့ဈေးဖြင့် ကြော်ငြာပြီးဆွဲဆောင်ပါ။
၄ ၁၀၀၀ ဝယ်ရာမှ ၁၀၀၀၀ ဝယ်ဖြစ်လာနိုင်တယ်။
၅ (၁၀) ခု (၁) ခုလက်ဆောင်ပေးစနစ်ကျင့်သုံးပါ။
၆ ဆန်းသစ်သော အလှဆင်ပစ္စည်းဖြင့် အလှဆင်ပါ။
၇ နမူနာ အစမ်းပေးသုံးပါ။ ကံစမ်းမဲပေးပါ။
၈ အရည်အသွေးကောင်းများ များများသုံးပါ။
၉ လက်လီဆိုင်ကို ကူညီပါ။
၁၀ အရည်အသွေးသိအောင်လုပ်ပါ။
၁၁ ကြော်ငြာလက်ကမ်းစာစောင်များ များများသုံးပါ။ ကြော်ငြာပါ။ ထပ်ကြော်ငြာပါ။
၁၂ တန်ဘိုးပိုဝန်ဆောင်မှုပေးပါ။
၁၃ ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာသင်ပေးပါ။

၁၄။ အဆင့်မြှင့်ကုန်ပစ္စည်းအတွက် အဆင့်မြှင့် System ကိုသုံးပါ။
၁၅။ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးသင်တန်း ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် အောင်မြင်မှုသင်တန်းများ များများတက်နိုင်ပါ။
၁၆။ အမြတ်ရအမြတ်ချက်နှင့် ဖောက်သည်ကိုမသတ်ပါနှင့် ၊ စာနာပေးပါ။

## ရောင်းချခြင်း၏ နောက်ဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်

ပုံပြင်ကိုပြောခြင်း (Telling - story)ဖြင့် ဖောက်သည်ကိုချစ်သောအရောင်းသမားများဖြစ်ကြပါစေ။

## ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းဖွင့်ပါ

သင့်ရဲ့အိမ်ပြတင်းပေါက်ကို ခဏလောက်ဖွင့်ကြည့်လိုက်ပါ။ သင်မတွေ့ဖူးမမြင်ဖူးတဲ့မြင်ကွင်းတွေ သင်မတွေ့ဖူးတဲ့လူတွေ ၊ သင်မတွေ့ဖူးတဲ့လုပ်ရပ်မျိုးတွေ ၊ မထင်မှတ်တဲ့ပြောင်းလဲမှုတွေ မြင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါက ဥပမာလေးပေးတာပါ။ ယနေ့ခေတ်လူတွေ အောင်မြင်မှုနဲ့တိုင်းဆီသွားနေကြတယ်။ လို့ဆိုပေမယ့်လည်း ဆက်သွယ်ဖြတ်တောက် တံခါးတွေပိတ်ပြီးခရီးသွားနေကြတာဖြစ်တယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်တွေ့ကြပြန် ရင်လဲ မင်္ဂလာပါလို့စကားလေးတစ်ခွန်းတောင်မဆိုမိကြဘူး။ အသိအမှတ်ပြုရိုသေဦးညွှတ်တာမျိုးလဲ မလုပ်မိကြဘူး။ မျက်နှာချင်းဆိုင်ပြီး ကားတွေတူစီးကြတယ်။ ဓာတ်လှေခါးတွေတူစီးကြတယ်။ ခရီးတစ်ခုကိုကျော်ဖြတ်ချင်ကာ ၊ လေယာဉ် ကပ်အတူတူသွားကြပေမဲ့လဲအကန်းများပမာ တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် မမှတ်မိကြဘူး။ မေတ္တာတရားတွေ အလွန်ခေါင်းပါးကြတယ်။ ရပ်ကွက်ရွာထဲမှာနေပြန်တော့လည်း ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို အသိအမှတ်ပြုစရာ မလိုဘူးဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ စိတ်ဆွေးမွေ့ရကောင်းမှန်းမသိကြပါဘူး။ ဒီလိုမျိုးနေထိုင်သွားလာနေကြတာဟာ လောကကြီးကို အဆက်အသွယ်ဖြတ်ထားတာနဲ့အတူတူပဲဖြစ်တယ်။ ဘောင်ကျဉ်းကျဉ်းလေးထဲမှာနေရတာနဲ့အတူတူပဲ။

ဒါကြောင့် လောကကြီးကပေးလာမယ့် အခွင့်အလမ်းတွေကိုမမြင်ရမကြားရမသိရတော့ဘူး။ ကိုယ်ရှာဖွေ နေတဲ့အောင်မြင်မှု အခွင့်အလမ်းတွေဟာအနီးအနားမှာပဲရှိပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အတ္တစိတ်နဲ့ ပိတ်ထားတဲ့တံခါးတွေကို ခဏလေးဖြစ်ဖြစ်ဖွင့်ကြည့်လိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့နီးနားပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ လူတွေထံကပေါ်ထွက်လာတဲ့ ရွှေအခွင့်အလမ်းများ ရှာကိုရှိနိုင်ပါတယ်။ သင့်အနီးနားက မြင်ရတဲ့လူတွေကိုလျစ်လျူမရှုပါနဲ့။ သင်ရှာဖွေနေတဲ့အချက်အလက်တွေဟာ သင့်ရဲ့တံခါးပေါက်ဝမှာရှိနေပါတယ်။ သံသရာဟာရှည်လျားပေမဲ့နေထိုင်ရတဲ့ ဘဝတစ်ခုရဲ့သက်တမ်းကတော့အရမ်းကို တိုတောင်းလှပါတယ်။ ဒီလိုတိုတောင်းလှတဲ့ဘဝမှာ ကိုယ့်ရဲ့အတ္တစိတ်တံခါးကိုဖွင့်ပြီး မေတ္တာတရားနဲ့ကိုယ့်ရဲ့ပတ် ဝန်းကျင်အနီးနားကလူတွေကို ဒါဟာလောကကြီးနဲ့အဆက်အသွယ်ရဖို့ စိတ်တံခါးကိုစတင်ဖွင့်လိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့အောင်မြင်မှုတံခါး စတင်ဖွင့်လိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့အပေါ်မှာ အကျိုးကျေးဇူးကြီးရရှိပြီး သဟဇာတဖြစ်ကောင်းတွေလဲ ကြီးပွားလာမှာပဲဖြစ်တယ်။ လောကကြီးကို မျက်လုံးနဲ့လဲဆက်သွယ်ရမယ်။ နားနှင့် ၊ နှုတ်ခမ်းနှင့် ပါးစပ်နှင့်လဲဆက်သွယ်ရမယ်။ ထိတွေ့ခံစားမှုဖြင့်ဆက်သွယ်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဆက်သွယ်မှုပေါ်မူတည်ပြီး ထိရောက်သောဆက်ရောက်မှုတွေ ရရှိလာမှာပဲဖြစ်တယ်။

လူတွေရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို လိုအပ်တဲ့အခါလိုက်လိုက်လှဲလှဲ ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံပေးပါ။ ဒီထက်ပိုပြီးထောက်ခံမှု လိုအပ်မယ်ဆိုရင် အားရပါးရလက်ခုပ်တီးပြီးအားပေးလိုက်ပါ။ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို မလေးစားတဲ့အပြုအမူမျိုး ရှိမနေစေနဲ့။ သူတို့တွေစကားပြောလာတဲ့အခါ သဘောထားကြီးစွာလေးနက်စွာနားထောင်ပေးပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်မှု ရရှိဖို့အတွက် မေးခွန်းများများမေးရမယ်။ တစ်ဖက်လူကမိမိရဲ့မေးခွန်းပေါ်မှာ Yes!,Yes!,Yes!, ဟုတ်တယ် ! မှန်တယ် ! ထောက်ခံတယ် ! အားပေးတယ် ! ဆိုတဲ့အသံတွေထွက်လာရင် သင်ဟာအောင်မြင်မှုတံခါးကို ရောက်နေပြီ။

## အရေးကြီးသော ဝန်ဆောင်မှုနည်းပညာ

၂၁ရာစုတွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဟာ လူတွေကိုစိတ်ချမ်းသာအောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးသောပညာ ရပ်ဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ငွေကြေးဥစ္စာဘယ်လောက်ပဲရှိရှိ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာရပ်မှာယဉ်ကျေးမှုမရှိဘူး ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကောင်းမရှိနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာလည်း အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင် ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ခေတ်မီတိုးတက်တဲ့ကမ္ဘာ့နိုင်ငံကြီးတွေမှာ လူမှုဆက်ဆံရေးဝန်ဆောင်မှု အခန်းကဏ္ဍဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ရေရှည်အောင်မြင်အောင် ထိန်းသိမ်းပေးတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ စားသောက်ဆိုင်၊ ဟိုတယ်၊ ရုပ်ရှင်ကားကာနှင့် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းများတွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်သူ များကို မိမိစီးပွားရေး၏ အဓိကအခန်းကဏ္ဍများတွင် တာဝန်ပေးထားသည်ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။

## စားသောက်ဆိုင်နှင့် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ

စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ဆိုတာ အစားအသောက်ကောင်းရုံနှင့်မပြီးပါ။ စားပွဲထိုးများ၏ ယဉ်ကျေးမှုရှာချို့သာစွာဆက်ဆံမှု၊ ရိုသေလေးစားတတ်မှု၊ အလိုက်သိစွာဝန်ဆောင်တတ်မှုတို့အပေါ်တွင် အဓိက မူတည်နေပါသည်။ မိမိဆိုင်၏ဖောက်သည်များကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ရန်မှာ စားပွဲထိုးများ၏ဝန်ဆောင်မှုက အဓိကအရေးကြီးဆုံးဖြစ်တာကိုတွေ့ရလိမ့်မည်။ မိမိဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာတဲ့ဧည့်သည်များကို စိတ်ပါလက်ပါကြိုဆို ခြင်း၊ လူမျိုးဘာသာအလိုက် အလိုက်သိစွာရင်းရင်းနှီးနှီးဆက်ဆံတတ်ခြင်း၊ အခြေအနေအချိန်အခါအလိုက် အစားအသောက်များကို လိုက်လျောညီထွေလိုက်ဖက်စွာအကြံပြုပြောဆိုနိုင်ခြင်း၊ လိုက်ဖက်ညီသည့် ပန်းကန်၊ ဇွန်း၊ သစ်သီးလင်ပန်းများကို တွဲဖက်စီစဉ်ပေးတတ်ခြင်း၊ တည်ငြိမ်ထိရောက်မြန်ဆန်သောဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း၊ ဧည့်သည်များ၏စိတ်ကို မိမိ၏အိမ်ကဲ့သို့ သဘောထားနိုင်သည့်စိတ်ဖြစ်လာအောင် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုတတ်ခြင်း၊ ဘွေမျိုးမိတ်ဆွေရင်းများပမာ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်တတ်ခြင်းများဟာ အောင်မြင်သောလူမှုဆက်ဆံရေးပညာများပင်ဖြစ် တယ်။ ဆိုင်၏ဖောက်သည်များကို ရေရှည်တည်တံ့စေပြီး နာမည်ကောင်းရရှိစေပါတယ်။

*

## အလုပ်သမား ဝန်ထမ်းများကို လေ့လာခြင်း

စားသောက်ဆိုင်တည်ထောင်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်သူဌေးများဟာ မိမိဆိုင်မှာခန့်အပ်မယ့်ဝန်ထမ်းများကို သူတို့ရဲ့ဝါသနာ ၊ စရိုက်နှင့်ကိုက်ညီသည့်လုပ်ငန်းအခန်းကဏ္ဍများတွင် နေရာချထားပေးတတ်ရမည်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်စိတ်ပါလက်ပါနှင့် ရွေးချယ်တဲ့အခန်းကဏ္ဍမျိုးဖြစ်ကပိုမိုကောင်းပါတယ်။ သူတို့ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းအပေါ် (သို့မဟုတ်) မိမိချမှတ်ပေးထားတဲ့ လုပ်ငန်းအပေါ်တွင်စိတ်ဝင်စားမှု ၊ အလုပ်ကိုဂုဏ်ယူမှု ၊ စေတနာထားမှု ၊ တာဝန်ခံမှု ၊ လုပ်ငန်းတွင်အခက်အခဲပြဿနာများဖြေရှင်းနိုင်မှု ၊ အများနှင့်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်မှု ရှိ/မရှိ ဒီအချက်တွေကအစ လေ့လာရမည်ဖြစ်သည်။ စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများသည် မိမိကိုယ်စားလှယ်များအဖြစ် ဖောက်သည်များကို ထိတွေ့ဆက်ဆံတတ်အောင်သင်ပြပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းများရဲ့ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမြင့်မားအောင် သူတို့ကိုဂရုစိုက်ခြင်း ၊ ချီးမွမ်းခြင်း ၊ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ပေးခြင်းများကိုနေ့စဉ်ပြုလုပ်ရမည်။

## စားပွဲထိုးနှင့်စားဖွယ်သောက်ဖွယ်

စားပွဲထိုးကောင်းများ၏အရည်အချင်းမှာ အစားအသောက်များတွင်ပါဝင်အသုံးပြုသော ပစ္စည်းများနှင့် အရသာများကိုဖောက်သည်များအား စားချင်လာအောင်ရှင်းပြတတ်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ စားဖိုမှူး၏စီမံဖန်တီးချက်ပြုတ်ပုံ ၊ စပ်ဟပ်ထားပုံ ၊ မည်သည့်ပစ္စည်းကိရိယာကိုအသုံးပြုပုံ ၊ ချက်ပြုတ်ထားပုံများကို စိတ်ပါလက်ပါဖြင့်ရှင်းပြပေးရမည်။ စားသောက်ဆိုင်အများစုတွင် စားပွဲထိုးများသည် အစားအသောက်များ ဘယ်လိုချက်ပြုတ်ဖန်တီးထားသည်ကို မသိရှိကြပါ။ စားသုံးသူက ဘာနဲ့စပ်ဟပ်ပြီးချက်သလဲလို့မေးလျှင်လည်း ကျွန်တော်မသိဘူးဟုသာဖြေတတ်ကြပါသည်။ စားဖိုမှူးကိုခေါ်ပြီးပေးလျှင်လည်း စားဖိုမှူးကချွေးတလုံးလုံးနဲ့ ပေကျံညစ်ပတ်နေမယ်။ အဝတ်အစားတွေ မသန့်မရှင်းဖြစ်နေမယ်။ ဒီပုံနှင့်စားသောက်သူရှေ့ကို ထွက်လာလျှင်လည်းမကောင်းပါ။ ဒါကြောင့်စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်း ၊ စားပွဲထိုးများက မိမိတို့စားသောက်ဆိုင်ရဲ့ စားဖိုမှူးချက်ပြုတ်ဖန်တီးပုံ ၊ စပ်ဟပ်ပုံများကိုလေ့လာထားရမည်။ အရသာကောင်းကြိုက်သည့်ဧည့်သည်များဟာ အစားအသောက်ကောင်းတွေစားရင်း သူတို့စားနေတဲ့အစားအသောက်ရဲ့ စီမံဖန်တီးခဲ့ပုံများကိုနားအရသာခံပြီး အရသာကောင်းကိုစားလိုကြသည်။ စားသောက်ဆိုင်မှာရှိတဲ့အစားအသောက်တိုင်းကိုတတ်သိနားလည်အောင် လေ့လာမှတ်သားထားခြင်းဟာလဲ တကယ်လိုအပ်တဲ့အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာကြတဲ့ ဧည့်သည်များကိုကျေနပ်မှုရှိစေရန် ဝန်ထမ်းအဆင့်ဆင့်ဟာ အချိန်ကိုက်တပြေးညီအဆင့်ဆင့်လက်ဆင့်ကမ်းဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဧည့်သည်နှင့်တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ ဆက်ဆံရတဲ့ဝန်ထမ်းများဟာ သန့်ရှင်းသပ်ရ[illegible]ပတ်ကျတဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ ပျူငှါသွက်လက်သောလှုပ်ရှားမှု ၊ အရှင်သခင်ကိုကြိုဆိုသည့်ပမာ ဖော်ရွေပြုံးရွှင်သည့်မျက်နှာထားနှင့် မိမိရဲ့ကျေးဇူးရှင်တစ်ယောက်ကို ဆက်ဆံသလိုဆက်ဆံရမည်။ အစားအသောက်တွေမှာကြားတဲ့အခါမှာလည်း အစပ်အဟပ်အချိန်အဆမလွဲအောင်မှာကြားရမည်ဖြစ်သလို စားဖိုမှူးထံမှာယူသော အစားအစာများရောက်ရှိလာတဲ့အခါမှာလည်း မိမိမှာယူစဉ်ကအတိုင်း မှန်ကန်မှုရှိမရှိပြန်စစ်ဆေးပြီးမှဧည့်သည်များကိုဧည့်ခံပေးရမည်ဖြစ်တယ်။ စားသောက်မှုဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွင် ရိုးသားမှုနှင့်စေတနာထားခြင်းဟာ ဖောက်သည်များကို ပိုပြီးနိုင်မြဲစေပါတယ်။

စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများသည် တူညီဝတ်စုံများဝတ်ဆင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဧည့်သည်နှင့်အိမ်ရှင်ကဲ့သို့ခြား ခြားနားရန်ဖြစ်တယ်။ အဝတ်အစားအရောင်မှာ ပေါ့ပါးပြီးအေးချမ်းမှုရှိရမည်။ အကြိမ်ကြိမ်လျှော်ဖွပ်ခံပြီးဝတ်ဆင် ရန်လွယ်ကူရမည်။ အနံ့အသက်မရှိရန်မှန်မှန်လျှော်ဖွပ်၊ မီးပူတိုက်ရမည်။ စွန်းထင်းပေါက်ပြဲမှုမရှိစေရ။ ဖိနပ်များ ခြေအိတ်များကိုလည်း သန့်ရှင်းမှုအမြဲရှိနေရမည်။ ဝန်ထမ်းများ၏အဝတ်အစားများသည် ဧည့်သည်များ၏စိတ်ကို အေးချမ်းမှုရှိသလို စိတ်ဓါတ်ရေးရာမြှင့်တင်မှုများကိုလည်းဖြစ်စေရမည်။ မိမိဧည့်သည်ရဲ့နာမည်ကိုလည်းမှတ်မိရန် အရေးလိုအပ်တယ်။ သူ့ရဲ့နာမည်ကို (၁၀)ကြိမ် လောက်ရွတ်ဆိုကြည့်ခြင်း (ဒါမှမဟုတ်) စာအုပ်ထဲရေးမှတ်ထား ခြင်းမျိုးလုပ်ရမည်။ ဧည့်သည်မေးသမျှကို ကြည်ကြည်လင်လင်ရွှင်ရွှင်မှုမှုဖြင့် ပြည့်စုံပီသစွာဖြေကြားပေးခြင်းကို ပြုလုပ်ရမည်။ ဧည့်သည်ထံမှ ပစ္စည်းယူသည်ဖြစ်စေ၊ ပေးသည်ဖြစ်စေ လက်နှစ်ဘက်ဖြင့်ခြေစုံရပ်ဦးညွှတ်ပြီး အရိုအသေပေးကာယူရမည်။ ဧည့်သည်စကားပြောနေစဉ် ကြားဖြတ်ပြီးစကားပြောခြင်း၊ မလိုအပ်ပဲစကားရှည် များစွာပြောခြင်း၊ ဧည့်သည်ပြောတာကိုနားမထောင်၊ မိမိပြောချင်ရာကိုပြောခြင်းများမပြုလုပ်ရ။ ကိုယ်နှင့်မပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာများကို ဧည့်သည်များပြောဆိုနေစဉ် ဝင်ရောက်နားထောင်ခြင်းမပြုရ။ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းရဲ့ မှားယွင်းမှုများကို ဧည့်သည်ရှေ့တွင်တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အော်ဟစ်ပြီးမပြောရ။ ပြောစရာရှိလျှင်လည်း ဧည့်သည်ပြန်သွားပြီးမှသာပြောရမည်။ တချို့ဧည့်သည်များဟာ စိတ်ပျော်ရွှင်လို့အပျော်သက်သက်လာရောက်စား သောက်ခြင်းရှိသလို၊ အချို့ဧည့်သည်များကျတော့လည်း စိတ်ဖိစီးမှုများပြီးစိတ်ညစ်ရေးများသည့်အတွက်ကြောင့် စားသောက်ဆိုင်မှာ ထွက်ပေါက်တစ်ခုရရှိလာပြီးစားသောက်ခြင်းဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုအကြောင်းမျိုးနဲ့ပဲ လာ,လာ, ဧည့်သည်ရဲ့မျက်နှာကိုအကဲခတ်ပြီး ပျော်နေတဲ့လူကိုအေးအေး၊ အေးနေတဲ့လူကိုစိတ်ချမ်းသာမှုရအောင်ဧည့်ခံပေး ရမှာပဲဖြစ်တယ်။ တချို့ဧည့်သည်များသည်ဆိုင်သိမ်းခါနီးမှ ရောက်လာတာမျိုးရှိကောင်းရှိမည်။ ဒါမှမဟုတ်ဆိုင်မှာ လူအရမ်းကျနေတဲ့အချိန် ပထမရောက်လာသည့်ဧည့်သည်များကို မြန်မြန်ပြန်စေလိုသည့်အတွက်ကြောင့် ဝန်ထမ်း များကသူတို့၏ထိုင်ခုံနေရာများကိုသိသိသာသာရှင်းလင်းခြင်း၊ ငွေမြန်မြန်ရှင်းပေးဖို့ပြောဆိုခြင်း၊ စားသောက်စရာ ပန်းကန်တွေသိမ်းဆည်းခြင်း၊ ဧည့်သည်အသစ်များကိုဆော့ ထိုင်ခိုင်းခြင်းများကိုလုံးဝမပြုလုပ်သင့်ပါ။ မိမိဆိုင်တွင် ရှေးဦးစွာထိုင်နေသည့်ဧည့်သည်ကို ဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းများကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက်တစ်စုံတစ်ရာဖြစ်သွားပါက မိမိ တို့ဆိုင်ဖောက်သည်များတစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် အလိုလိုကျဆင်းသွားမည်ဆိုတာကို အထူးသတိပြုရပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ချရတဲ့ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်စေဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတွေကတော့ (၁) သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှု ရှိရမယ်။ (၂) ကြည်လင်ချိုသာတဲ့အပြုံးရှိရမယ်။ (၃) ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ရိုသေလေးစားမှုရှိရမယ်။ (၄) သူ့နေရာနှင့်သူ ပစ္စည်းများကိုစနစ်တကျထားရှိခြင်းများရှိရမယ်။ (၅) ဧည့်သည်အားလုံးကို စိတ်သဘောထားဖြူစင်စွာနှင့်တန်းတူဆက် ဆံရမယ်။ တောင်းဆိုမှုတွေအရမ်းများသည့်ဧည့်သည်ကိုပင် နွေးထွေးစွာကြိုဆိုရမယ်။ (၆) ကိုယ်တိုင်မစားနိုင်တဲ့ ရက်လွန်အစားအသောက်များကို ဧည့်သည်အားမကျွေးပါနှင့်။ (၇) ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းအပြန်အလှန်လေးစားမှု ရှိရမယ်။

## ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

စားသောက်ဆိုင်ဝန်ထမ်းများဟာ ဧည့်သည်များရောက်မလာမီ စားပွဲ ၊ ထိုင်ခုံ ၊ စားသောက်ဖွယ်ရာများကို ကြိုတင်စီမံပြင်ဆင်ထားရမည်။ စားပွဲများကိုသန့်ရှင်းပေးခြင်း ၊ ဇွန်းပန်းကန်များကိုစစ်ဆေးခြင်း ၊ ထိုင်ခုံအောက်နေရာများ စစ်ဆေးခြင်း ၊ အမှိုက်ပုံး ၊ အနံ့အသက်စစ်ဆေးခြင်းများပြုလုပ်ရမည်။ အထူးသဖြင့်အိမ်သာများကို (၁၀)မိနစ်လျှင် တစ်ကြိမ်စစ်ဆေးရန်မမေ့ပါနှင့်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်အိမ်သာသန့်ရှင်းရေးတာဝန်ကို တစ်နေ့တစ်ယောက်အလှည့်ကျတာဝန်ပေးပါ။ ဂီတသီချင်းခွေများ ၊ တရားခွေများ ၊ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားများဖွင့်လှစ်ပြသခြင်းမှာလည်း စားသောက်ဆိုင်ဝန်ဆောင်မှုတွင် အဓိကအခန်းကဏ္ဍအဖြစ်သတ်မှတ်ထားရမည်။ အသံကျယ်လောင်စွာဖွင့်ခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ဆိုင်တွင်ချိတ်ဆွဲထား သည့်နာရီများ အချိန်မှန်မမှန်စစ်ဆေးရမည်။ အော်ဒါမှာသည့်အစားအသောက်များနှင့် အထူးဧည့်သည်စားပွဲဝိုင်း များကိုဂရုတစိုက် စီမံဆောင်ရွက်ပေးခြင်းဟာလည်း တကယ်အရေးကြီးတဲ့အခန်းကဏ္ဍပင်ဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တိုင်း ပေါ့ဆမှုမရှိပဲ အချိန်ပြည့်အလေးအနက်တာဝန်ထမ်းဆောင်ရမည်။ ရက်လွန်မုန့်ပုပ်ငါးပုပ်တဲ့အစားအသောက်များကိုပြန် လည်ရောင်းချခြင်းမျိုးမပြုလုပ်ရ။ အစားအသောက်များကိုဧည့်သည်များမလာမီ အလှပဆုံးပြင်ဆင်ထားပြီး အမြင်သာ ဆုံးဖြစ်အောင်ပြင်ဆင်ထားရမည်။ နေ့စဉ်ရောက်ရှိလာသော ခန့်မှန်းဧည့်သည်အရေအတွက်နှင့်လိုအပ်တဲ့စားသောက် ဖွယ်ရာများကို အဆင်သင့်ဖန်တီးထားနိုင်ရမည်။

## ဆိုင်ရှင်

စားသောက်ဆိုင်ပိုင်ရှင်သူဌေးဟာ ဝန်ထမ်းအားလုံးနှင့်မတူတဲ့ ပေါ့ပါးသွက်လက်မှု ၊ လျင်မြန်ဖျတ်လတ်မှု ၊ မေတ္တာတရားကြီးမားမှုတို့ရှိရမည်။ မိမိဆိုင်ထဲဝင်လာတဲ့ဧည့်သည်တိုင်း၏ မျက်နှာကိုမှတ်မိနေအောင်ကြည့်ရှု ထားရမည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်နာမည်နှင့်လူကိုတွဲမှတ်မိနေရမည်။ စားပွဲထိုးများကိုဆူဆဲအော်ဟစ်ခေါ်ငင်ခြင်း ၊ အမိန့်ဆန်စွာလက်ညှိုးထိုးခိုင်းစေခြင်းများလုံးဝမပြုလုပ်ရ။ စားပွဲထိုးများအားလုံး မိမိခိုင်းစေမှုအောက်တွင် ကျေနပ်ပျော်ရွှင်စွာ ၊ စည်းကမ်းရှိစွာ ၊ တက်ကြွပျော်ရွှင်ဝမ်းမြောက်မှုအပြည့်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတာမျိုးဖြစ် ရမည်။ ဧည့်သည်များ၏မျက်နှာကိုအကဲခတ်ရသလို မိမိဝန်ထမ်းများ၏မျက်နှာအနေအထားလှုပ်ရှားမှု ၊ ဝန်ဆောင်မှု များကိုအချိန်ပြည့် ဂရုတစိုက်ကြည့်ရှုနေရမှာဖြစ်တယ်။ ဆိုင်ရှိစားပွဲအားလုံးတွင်ထိုင်နေသော ဧည့်သည်များရဲ့ လိုအပ်ချက်ဘာရှိမလဲ ၊ ဘာတောင်းဆိုမလဲဆိုတာကိုပါနားစွင့်နေရမည်။ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းများကို အချိန်မီရှာဖွေ ပေးခြင်း ၊ ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းများကို အမြန်ဆုံးဆောင်ရွက်နိုင်ရမည်။ စားပွဲထိုးများနှင့်ဧည့်သည်များဆက်ဆံပုံကို လည်းအကဲခတ်နေရမည်။ ဧည့်သည်များမှမိမိဆိုင်နှင့်ပတ်သက်တဲ့ ဝန်ထမ်းများနှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ အစား အသောက်နှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ ဆိုင်အခြေအနေနှင့်သော်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်သော်လည်း ကောင်း ဝေဖန်အကြံပြုချက်များပေးလာပါက ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ အပြုံးမပျက်လက်ခံရန် သင့်ပါတယ်။

ဧည့်သည်များဆီက အကြံပြုချက်များက တကယ်မှန်ကန်ပြီးတကယ်လိုအပ်နေပါက ဝန်ထမ်းများအားလုံးကို Meeting ခေါ်ယူပြီး ချက်ချင်းအကြောင်းကြားဆုံးဖြတ်ရမည်။ ချက်ချင်းပြုပြင်ရမည်သာဖြစ်တယ်။ မိမိ Customer များနှင့်ဘယ်တော့မှငြင်းခုံခြင်းမပြုရ။ ဧည့်သည်များ၏စိတ်အလိုကျသာဝန်ဆောင်ပေးရမည်။ လိုအပ်လျှင် ဦးညွှတ်တောင်းပန်တာမျိုးပင်လုပ်ရပါမည်။ ယခုလိုမျိုးပြုလုပ်ခြင်းဟာ မိမိဆိုင်နှင့်ဖောက်သည်များ ရေရှည်ထည့်တွဲနိုင်မှုဖို့အတွက် ဆောင်ရွက်ရခြင်းဖြစ်တယ်လို့သတ်မှတ်ထားရမည်။ ဧည့်သည်များစားသောက်နေစဉ်မှာ ဆိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင်ကလိုက်လိုက်လဲလဲကြိုဆိုပြီး ၊ နွေးထွေးစွာဧည့်ခံတာမျိုးကို လူတိုင်းကသဘောတူနှစ်သက်ကြပါတယ်။ စားသောက်ပြီးလို့ပြန်ပြီဆိုလျှင်လည်း ယခုလိုလာရောက်အားပေးသုံးဆောင်တာ ကျေးဇူးအများကြီးတင်ရှိပါကြောင်း ၊ နောက်နောင်လည်း ဒီထက်မကကောင်းမွန်တဲ့အစားအသောက်ကောင်း ၊ ရသကောင်းများနှင့် ဧည့်ခံလိုပါကြောင်း လိုက်လိုက်လဲလဲပြောဆိုရမည်။ စားပွဲထိုးများမှာ မှန်မှန်မြန်မြန်ချပေးနိုင်တဲ့အရည်အချင်းများရှိအပ်ပါတယ်။ မိမိဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာတဲ့ဧည့်သည်များကို မသိကျိုးကျွံမပြုလုပ်ရ။ စားပွဲထိုးအချင်းချင်းနားလည်မှုရှိစွာဖြင့် အမြန်အလုန်ကူညီပေးရမည်။ အရင်ရောက်သူကိုအရင်ဝန်ဆောင်မှုပေးပဲ နောက်မှရောက်လာတဲ့ဧည့်သည်ကိုဦးစွာဝန်ဆောင်မှုပေးပါက ပထမဧည့်သည်ကို စိတ်အနှောက်အယှက်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးသလိုဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဝန်ထမ်းအနည်းငယ်ရှိပေမယ့်လည်း အစားအသောက်အရေအတွက် အများဆုံးရောင်းနိုင်အောင် စီမံဖန်တီးရမည်။ အစားအသောက်များ မှာယူသည့်အချိန်ကြန့်ကြာနေပါက ဧည့်သည်ကိုအသိပေးရှင်းပြပေးရမည်။ အလုပ်ရှုပ်နေလျှင် တည်ငြိမ်စွာပြေရှင်းပေးရမည်။ ဧည့်သည်ကိုကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးဖြင့်ထိန်းထားပေးဖို့မမေ့ပါနှင့်။ ဆိုင်ကိုရောက်ရှိလာတဲ့ဧည့်သည်များက စားပွဲထိုးဘာလုပ်မလဲ ၊ ဘာပေးမလဲ ၊ ဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကို မသိမသာအကဲခတ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဧည့်သည်ဘာလိုအပ်သလဲဆိုတာကို ဂရုတစိုက်ပေးဖြည့်ဖို့မမေ့ပါနှင့်။ ဧည့်သည်များကို သူတို့မှာယူတဲ့အစားအသောက်များ ချပေးလိုက်ရုံနှင့်ဝန်ဆောင်မှုမပြီးသေးပါ။ ငွေရှင်းပြီးသွားလျှင် ပြီးပြီလို့လည်း မသတ်မှတ်သင့်ပါ။ မိမိဧည့်သည် ဆိုင်မှထွက်ခွာသွားပြီဆိုမှသာ မိမိတို့ဝန်ဆောင်မှုကိစ္စပြီးဆုံးမှာဖြစ်တယ်။

### (၁) အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏အရည်အချင်းများ

### (Selling Skills)

### Qualities of A Good Sales Person

(၁) စိတ်အားထက်သန်သူ
(၂) ဖျတ်လတ်မှုရှိသောသူ
(၃) အသိဉာဏ်ထက်မြက်သူ
(၄) သတ္တိရှိ၍ ရဲရင့်သူ
(၅) အရည်အချင်းပြည့်ဝသူ

(၆) အားကိုးထိုက်သူ

(၇) မြတ်သားသူ

(၈) ယုံကြည်မှုရှိသူ

(၉) အလုပ်ကြိုးစားသူ

(၁၀) မိမိကိုယ်ကိုထိန်းသိမ်းနိုင်သူ

(၁၁) ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့သူ

(၁၂) ခင်မင်ဖော်ရွေသူများဖြစ်ရမည်

## ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်
## (Distribution System)

(၁) အိမ်အရောက်ပို့ဆောင်ရောင်းချခြင်းစနစ်

(၂) ကိုယ်စားလှယ်စနစ်

(၃) အေဂျင်စီ(အဖွဲ့အစည်း) ဖြင့် ရောင်းချခြင်းစနစ်

(၄) လက္ကားစနစ် ၊ (၅) အရောင်းဆိုင် (ကောင်တာ) ဖွင့်ရောင်းချခြင်းစနစ်

(၆) လူတစ်ဦးချင်းဖြင့်ရောင်းချခြင်းစနစ်

(၇) အများစနစ်ဖြင့်ရောင်းချခြင်းစနစ်

## ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ ဗဟုသုတ
## (Product of Knowledge)

(၁) ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်း

(၂) ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းထုတ်ပိုးမှုပုံစံ

(၃) ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး

(၄) ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ချိခြင်းပုံစံ

(၅) ကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း

(၆) ကုန်ပစ္စည်းစလယ်မှု သူတောက်သည်အားချိန်ရွယ်ခြင်း

## ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုများ
## (Communication Skills)

(၁) ဝယ်ယူသူပါဝင်ရမည်။
(၂) ဝယ်ယူသူကိုယ်တိုင် တက်တက်ကြွကြွပါဝင်လှုပ်ရှားအောင်ပြုလုပ်ရမည်။
(၃) ဝယ်ယူသူ၏လုပ်ငန်းဆိုင်ရာမေးခွန်းများကို များများမေးရမည်။
(၄) ဝယ်ယူသူ၏စကားကိုနားထောင်ပေးရမည်။

တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးဆက်ဆံရာတွင် အပြန်အလှန်ပြောဆိုခြင်း (Two Way Communication) ဟာအကောင်းဆုံးဖြစ်တယ်။ ပြောဆိုသူနှင့်နားထောင်သူ (ဥပမာ-ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ)များဟာ အောက်ပါလုပ်ရပ် (၄)ခုကို ဆောင်ရွက်နေကြရမည်။

(၁) စကားပြောခြင်း
(၂) နားထောင်ခြင်း
(၃) မေးမြန်းခြင်း
(၄) နားလည်မှုရှိခြင်း ဤလေးချက်ကိုနိုင်နင်းသူသာ အပြောပိုင်နိုင်ကောင်းမွန်သူဖြစ်တယ်။

အောက်ပါအချက်များမှာ အပြောပိုင်နိုင်သောလုပ်ရပ် (၄)ခုကိုကျွမ်းကျင်စေရန်အထောက်အကူပေးပါလိမ့်မည်။

### စကားပြောခြင်း

⇨ လွယ်ကူသောစကားလုံးအသုံးအနှုန်းကိုသုံးပါ။
⇨ ကျိုးကြောင်းဆီလျော်စွာတင်ပြပါ။
⇨ ယေဘုယျဆန်ဆန်အကြောင်းအရာကိုအရင်ပြောပါ။
⇨ တိုတိုနှင့်လိုရင်းပြောပါ။
⇨ အလွန်မြန်မြန်မပြောပါနှင့်။
⇨ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းပြောပါ။
⇨ မိမိပြောလိုသောအကြောင်းအရာကို ရည်ရွယ်ချက်ရောက်သည်ထိပြောပါ။

### မေးမြန်းခြင်း

☆ မိမိပြောတဲ့အကြောင်းအရာကို နားထောင်သူနားလည်မလည်မေးမြန်းစစ်ဆေးပါ။
☆ နားထောင်သူထံမှ တုံ့ပြန်မှုယူပါ။
☆ နားထောင်သူက မိမိအားမေးခွန်းပြန်မေးအောင်လုပ်ပါ။
☆ မရှင်းလင်းသောအချက်ကိုရှိမရှိမေးမြန်းပါ။

## နားထောင်ခြင်း

★ ဂရုတစိုက်အာရုံစိုက်နားထောင်ပါ။
★ ငြင်းခုံမှုမပြုပါနဲ့ ။
★ အပျက်သဘောပြုမူခြင်းကိုရှောင်ပါ။
★ မျက်လုံးကိုကြည့်ပါ။
★ စကားပြောသူအားမဝေဖန်ပါနဲ့ ။

## နားလည်ခြင်း

★ စကားပြောမည့်သူမှာ မိမိပြောမည့်အကြောင်းအရာကို ကိုယ်တိုင်နားလည်ပြီးသားဟုတ်မဟုတ် စိတ်ထဲမှ စစ်ဆေးကြည့်ပါ။
★ နားထောင်သူကလည်း တစ်ဖက်လူပြောနေတဲ့အကြောင်းအရာကို မိမိသဘောပေါက်တဲ့အကြောင်း တုံ့ပြန်မှုပြသင့်ပါ။
★ (ဤနည်းအားဖြင့် နားထောင်သူသည် နားကြားလွဲခြင်း ၊ သဘောပေါက်လွဲခြင်းမရှိကြောင်းပေါ်လွင်စေမှာဖြစ်ပါတယ်။)
★ ပြောသူနှင့်နားထောင်သူတို့ဟာ မိမိတို့ပြောဆိုနေတဲ့အကြောင်းအရာအား အချင်းချင်းသဘောပေါက်မှုရှိမရှိ မေးခွန်းများမေးမြန်း၍စစ်ဆေးကြည့်ပါ အဖြေတွေ့လာပါလိမ့်မယ်။

## (၂) ''ရောင်းချခြင်းနှင့်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း''

**(Sales & Marketing Execution)**

ဝယ်ယူသူဖောက်သည်များ၏လိုအပ်ချက် ၊ လိုအင်ဆန္ဒနှင့်တောင်းဆိုမှုများအရကုန်ပစ္စည်းများအား ခင်းကျင်းပြသခြင်း ၊ ဝန်တိုးပေးခြင်း ၊ တန်ဖိုးနှင့်အညီထိုက်တန်သော ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းစတဲ့နည်းစနစ်တကျနည်းလမ်းများကိုအသုံးပြုရပါမည်။ အဲ့ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့် အရောင်းဆိုင်များအားလုံးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာအခွင့်အလမ်းကောင်းများ ၊ တိုးတက်မှုရလဒ်ကောင်းများကို စဉ်ဆက်မပြတ်ရရှိပါလိမ့်မည်။

## ရောင်းချခြင်းဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသဘောတရား (၂)ခု၏ကွာခြားချက်

### ရောင်းချခြင်းသဘောတရား

| စမှတ် | | အဓိကချိန်မှတ် | | အသုံးပြုသောနည်းလမ်း | | နောက်ဆုံးရလဒ် |
|---|---|---|---|---|---|---|
| စက်ရုံ | → | ထုတ်ကုန် | → | ရောင်းချခြင်းနှင့်အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း | → | ရောင်းအားမှအမြတ် |

### ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းသဘောတရား

| စမှတ် | | အဓိကချိန်မှတ် | | အသုံးပြုသောနည်းလမ်း | | နောက်ဆုံးရလဒ် |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ဈေးကွက်သတ်မှတ် | → | စားသုံးသူလိုအပ်ချက် | → | ပေါင်းစပ်ဆောင်သော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း | → | စားသုံးသူ၏ကျေနပ်မှု အပေါ်မှတည်ပြီးရတဲ့အမြတ် |

### ရောင်းချခြင်းဆိုတာဘာလဲ (What is selling?)

ရောင်းချသူသည် ဝယ်ယူသူစားသုံးသူများအား ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူလိုစိတ်ဖြစ်လာအောင် တိုက်ရိုက် နည်းဖြင့်ဆွဲဆောင်ခြင်းအား ရောင်းချခြင်းဟုခေါ်သည်။

### အောင်မြင်သောဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတာဘာလဲ ?

### What is successful Marketing?

အောင်မြင်သော ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတာလိုချင်သောအချိန် ၊ လိုချင်သောနေရာ၌ လိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူရရှိအောင် စီမံထားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းနည်းတွင် ဝယ်ယူသူစားသုံးသူများဟာ ကုန်ပစ္စည်းများကိုအလွယ်တကူသတိထားလာကြမှာဖြစ်တယ်။

### ဈေးကွက်အရောင်း ( Marketing Mix )

ဈေးကွက်အရောင်းဆိုသည်မှာ (6P) နှင့်ဆက်နွယ်နေပါသည်။

1. Product = ရောင်းချမည့်ကုန်ပစ္စည်း
2. Price = ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း
3. Promotion = ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း
4. Place = ဖြန့်ဝေသည့်နေရာဌာန
5. Process . = ရောင်းချသည့်ဖြစ်စဉ်
6. People = လူ

ကုန်ပစ္စည်းများမှာ အသွင်အပြင်အရွယ်အစားအမျိုးမျိုး ၊ ထုတ်ပိုးမှုဒီဇိုင်းပုံစံနှင့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အပေါ်မူတည်၍ကွဲပြားသွားပါတယ်။

## ဈေးနှုန်း၊ (Price)

(၁) ဈေးနှိမ့် ၊ ဈေးမြင့် တန်းတူယှဉ်နိုင်သောဈေးနှုန်းဖြစ်ရမယ်။
(၂) ပေးချေမှုစနစ်
(၃) ကုန်သွယ်မှု၌ ပံ့ပိုးလက်ဆောင်ပေးခြင်း (Allowances)
(၄) ငွေချေးသုံးစွဲမှုနှင့် ဝယ်ယူမှုအစီအစဉ်
(၅) အကြွေးပေးခြင်း

## ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း၊ (Promotion)

(၁) တစ်ခုတည်းသောတံဆိပ်အမျိုးအစားဖြစ်လာအောင်ဖော်ထုတ်ခြင်း။
(၂) စဉ်ဆက်မပြတ်ကြော်ငြာခြင်းမှတဆင့် နှိုးဆွဖော်ရှုသောရင်းနှီးမှုတည်ဆောက်ခြင်း။
(၃) ပုံမှန်မဟုတ်သော အသစ်အဆန်းသောရောင်းချခြင်းနည်းလမ်းများဖော်ထုတ်ခြင်း။
(၄) ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအားနှုန်းသေမှုရှိစေပဲ အကျိုးရလဒ်တွေ ထပ်ထပ်တိုးမြှင့်ခြင်းဖြင့်အရောင်းမြှင့်ခြင်း။

## နေရာ (Place)

(၁) လုပ်ထုံးလုပ်နည်းအတိုင်းမဟုတ်သော ဆိုင်များအသုံးပြုခြင်း။
(၂) တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းနည်းလမ်းများအား အသုံးပြုခြင်း။
(၃) ပိုမိုရှုံ့အသေးစိတ်ကျကျ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖြန့်ဝေခြင်းနည်းလမ်းများဖော်ဆောင်ခြင်း။
(၄) တစ်ဦးတည်းမှုပိုင်ရောင်းချခွင့် /ဖြန့်ဖြူးခွင့်ရှိခြင်း။

## (၃) "အရောင်းသမားတစ်ဦး၏အခန်းကဏ္ဍ"

အရောင်းသမားများအတွက် စည်းမျဉ်းဥပဒေသ (၄)ရပ်။

1. **Selling** - ရောင်းချခြင်း
2. **Merchandising** - ခင်းကျင်းပြသခြင်း
3. **Servicing** - ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း
4. **Related Duties** - သက်ဆိုင်ရာ/ဆက်စပ်မှုရှိသောတာဝန်များလုပ်ဆောင်ခြင်း။

## အောင်မြင်သောရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံဥပဒေသများ

(၁) ရောင်းအားခန့်မှန်းခြင်း (တစ်ပတ်၊ နှစ်လ၊ တစ်နှစ်)
(၂) ရောင်းချမှုဆိုင်ရာမှတ်တမ်းများထိန်းသိမ်းထားခြင်း။
(၃) ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ လမ်းကြောင်းများရေးဆွဲခြင်း။
(၄) လက်တွေ့ကျပြီး အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်သော ရည်မှန်းချက်များချမှတ်ခြင်း။

## ရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအဆင့်များ

(၁) ရောင်းချမှုအတွက် အစီအစဉ်များရေးဆွဲခြင်း။ (Plainning)
(၂) မှာယူမှု ၊ တောင်းဆိုမှုများအားမြှင့်လင်းစွာစိတ်ချခြင်း။
(၃) ထုတ်ကုန်အကြောင်းအား ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း။
(၄) မကြိုက်မနှစ်သက်သော /သန့်ကျင်ဘက်တင်ပြလာသော အကြောင်းအရာများအား အောင်မြင်စွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း။
(၅) ရောင်းချခြင်းကိစ္စရပ်အား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်နိုင်ခြင်း။

★ ☆ အရောင်းသမားတွေဟာနေ့စဉ်နဲ့အမျှ အောက်ပါပြဿနာ(၅) စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ရပါတယ်။
(၁) ဝယ်ယူသူဖောက်သည်များအား ထုတ်ကုန်များကိုဝယ်ချင်လာအောင်ဆွဲဆောင်ရခြင်း။
(၂) အရောင်းဆိုင်းသိမ်းမှုများရှာဖွေခြင်း။
(၃) ရောင်းအားဘယ်လိုမြှင့်တင်မလဲ။
(၄) တောင်းဆိုမှု အမှာများဘယ်လိုမြှင့်မလဲ။
(၅) ခင်းကျင်းပြသမှုများကိုပိုမိုလုပ်ခြင်းဖြင့် ဘယ်လိုရောင်းအားမြှင့်မလဲ။

### ၁။ အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း၊ (Plainning)

အရောင်းသမားများဟာ မိမိတို့ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်း စတင်ချိန်တွင်မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်တစ်ခုမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ စီမံကိန်းရေးဆွဲတယ်ဆိုတာက ဦးစွာပထမမိမိတို့လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းအားနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိပြီး ရှင်းလင်းတိကျစွာတိုင်းတာလို့ရနိုင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်များချမှတ်ရပါမည်။ အဲဒီနောက်၎င်းရည်မှန်းချက်သို့ သွားရောက်ရန်အတွက်လိုအပ်သော လမ်းကြောင်းများရေးဆွဲရပါမည်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ၎င်းလမ်းကြောင်းများအား အောင်မြင်စွာအကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်ဆီသို့ရောက်ရှိခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဆိုလိုတဲ့ သဘောတရားကတော့ သင်ဘယ်နေရာကိုသွားမယ်ဆိုတာသိလျှင် အဲဒီနေရာကိုသင်အမှန်တကယ်ရောက်ပါလိမ့်မည်။ အဲဒီနေရာမှာသင့်အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေရပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍သင်သွားမည့်နေရာကို သင်မသိခဲ့ဘူးဆိုရင်တော့ အဲဒီနေရာကိုသင်ဘယ်တော့မှ ရောက်မှာမဟုတ်ပါဘူးဆိုတာပါပဲ။

## "ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း နှင့် ဝယ်ယူသူဖောက်သည်နှင့်တွေ့ဆုံရာတွင် လုပ်ဆောင်ရန်" (Do's)

၁။ Good First Impression

လူအများစုဟာလူတစ်ယောက်ကို သုံးသပ်အကဲဖြတ်ရာမှာ ပထမဦးဆုံးတွေ့ဆုံစဉ်က အဆင်ပြေ / မပြေမှုကိုအဓိကထားပြီးသုံးသပ်ဆုံးဖြတ်တတ်ကြတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာဘယ်လောက်ပင်တော်နေပါစေ ပထမဆုံး အကြိမ်တွေ့ဆုံမှုအဆင်မပြေရင် နောက်ထပ်ဆက်ရန်မရှိဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ မိမိရဲ့ first impression ဟုခေါ်သော ပွဲဦးထွက်အပြုအမူ/ အတွေး အမြင်/ခံစားချက်တို့ဖော်ဆောင်ရာမှာ သတိထား၍ ကောင်းမွန်စွာလုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။

၂။ ဝယ်ယူသူဖောက်သည်အား အပြုံးနဲ့နှုတ်ဆက်ပါ။

၃။ အကောင်းမြင် ၊ အပြုသဘောဆောင်ပါ။

၄။ သူ့လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ချီးကျူးပါ။

၅။ သူ့လုပ်ငန်းအကြောင်းအား အပြုသဘောဆောင်သော မေးခွန်းများမေးပါ။

၆။ မင်းရဲ့ကုမ်းလုပ်မှုအပေါ်အကောင်းမြင်စိတ်ရှိလာစေရန် အခွင့်အလမ်းများကမ်းလှမ်းပေးပါ။

၇။ စီးပွားရေးဆန်သော အသွင်အပြင်ရှိရမည်။ (ခင်မင်ဖော်ရွေမှု ၊ ဆွဲဆောင်နိုင်မှု ၊ ဖောက်သည်အား လေးစားမှု ၊ အလိုက်သိမှု ၊ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု)

## ရှောင်ရန် (Don'ts)

၁။ မျက်နှာအနေအထားမျက်ယွင်းမှုရှိခြင်း/သုန်မှုန်၍မနေရ။

၂။ အဆိုးမြင်ဝါဒီထားရှိခြင်း ၊ ငြင်းဆန်လိုက်လျောမှုမရှိသော ပုံစံမပြုရ။

၃။ "မင်းဟာလည်း အခြားသောလူတွေလိုပဲ ကောင်းအောင်လုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး" (မအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး)"လို့ မပြောမိပါစေနဲ့"

၄။ ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်သောအကြောင်းများအား မကောင်းကြောင်းပြောခြင်း

၅။ တိုင်းပြည်မကောင်းကြောင်းပြောခြင်း၊ စီးပွားရေးနဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့စကားပြောခြင်း ၊ ငြင်းခုံခြင်းများမရှိစေရ။

### ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းဝယ်ခြင်း နှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများ၏ လိုအင်များ

★ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာလိုအင်များ

၁။ အမြတ်ရရှိနိုင်မှု

၂။ ဝယ်လူအရေအတွက်များပြားလာမှု

၃။ ဝင်ငွေတိုးဆင်မှု

၄။ အလုပ်သမားစရိတ် ဈေးလျှော့ချနိုင်စေရန်၊
၅။ လွယ်ကူစေသော ဝယ်ယူရန်စနစ်တကျဖြစ်ခြင်း။
၆။ စွန့်လွှတ်စွန့်စားမှုများသော ထုတ်ကုန်များနည်းစေရန်၊
၇။ ထုတ်ကုန်ပမာဏမြင့်မားခြင်းနှင့်အတူ ရောင်းအားပမာဏတိုးတက်လာခြင်း။
၈။ နေရာလိုအပ်ချက်လျှော့နည်းစေခြင်း။
၉။ စျေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ကိရိယာများရရှိစေနိုင်ခြင်း။
၁၀။ ယုံကြည်စိတ်ချရသော ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း။

★ မှုဖြိုးလုံးရေးဆိုင်ရာလိုအင်များ

၁။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဂုဏ်ယူနိုင်ခြင်း၊
၂။ ငွေကြေး ၊ အောင်မြင်မှုနှင့် တိုးတွင်ပန်တိုးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပဲဖြစ်တယ်။

## ''ကုန်ပစ္စည်းများအား ခင်းကျင်းပြသ၍ ရောင်းချခြင်း''

အရောင်းသမားတစ်ဦးအတွက် လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတစ်ရပ်မှာ မိမိခင်းကျင်းပြသရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းအား မည်သို့သောထုတ်ကုန်ဆိုင်ရာနည်းလမ်း စံချိန်စံညွှန်းများဖြင့်တိုင်းတာသည်ဖြစ်စေ ကိုက်ညီမှုရှိသောအသိကလိုအပ်ပါတယ်။ အရောင်းသမားတစ်ဦးမှာ မိမိတွင်ရှိတဲ့ပစ္စည်းများကိုခင်းကျင်းပြသရာတွင်ဝယ်သူဖောက်သည်များကိုရှုမြင်သာထင်သာရှိစေရန် ၊ လွယ်လွယ်ကူကူရနိုင်စေရန် ၊ အဆင်ပြေမှုရှိစေရန်နှင့်ဝယ်ချင်စိတ်ရှိလာအောင်ဆွဲဆောင်နိုင်သော အခင်းအကျင်းပြင်ဆင်မှုမျိုးရှိရန်အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ ဝယ်သူဖောက်သည်အားလုံးရဲ့ ၅၀%ကျော်သောသူများသည် ဈေးဝယ်ထွက်ရန်အသိအစဉ်ရှိခဲ့သားခြင်းထက် ဆိုင်ရောက်မှစိတ်ကူးပေါက်မျက်စိလျက်တိုက်၍ ဝယ်ယူတတ်သူကများပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ရောင်းသူဟာ မိမိပစ္စည်းကိုအမှန်တကယ်ရှိရင်းထက်ပိုကောင်းသည်ဟုထင်မြင်လာစေမည့် နည်းလမ်းမျိုးသုံးခြင်းဖြင့်ဖောက်သည်အား ဝယ်ချင်လာအောင်ဆွဲဆောင်ရမှာပဲဖြစ်တယ်။

## ''ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာ သတိမူတ်ချက်စံနှုန်းများ''

၁။ ခင်းကျင်းပြသမည့်နေရာ၊
၂။ အခင်းအကျင်းနေရာစီမံခန့်ခွဲမှု၊
၃။ ထုတ်ကုန်များခင်းကျင်းပြသနိုင်စွမ်း၊
၄။ ပစ္စည်းအမျိုးအစားစုံလင်မှု၊
၅။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း၊
၆။ ဒီဇိုင်းသွင်ပြင်နှင့် ထုတ်ပိုးမှုနည်းစနစ်၊
၇။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်၊

## "ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းရောင်းချခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်"

ကုန်ပစ္စည်းများခင်းကျင်းပြသရောင်းချခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ လက်လီအရောင်းဆိုင်လေးများ၏ ရောင်းအားမြင့်မားလာစေရန်ပဲဖြစ်တယ်။ အဘယ်ကြောင့်လဲဆိုတော့ လက်လီအရောင်းဆိုင်လေးများမှာ ရောင်းသူများ၏ကုန်ပစ္စည်းများအား စားသုံးသူများလက်ဝယ်သို့ တိုက်ရိုက်ရောက်ရှိနိုင်ခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်အရောင်းသမားများဟာ ကုန်ပစ္စည်းများအား နောက်ဆုံးသုံးစွဲမည့်စားသုံးသူများ (End Users) အတွက် သာလျှင် ခင်းကျင်းပြသမှုဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ချက်များကို အလေးပေးလုပ်ဆောင်ရခြင်းဖြစ်တယ်။ ဒီလိုခင်းကျင်း ပြသပြီးရောင်းချခြင်းဖြင့် စားသုံးသူဟာ၀ယ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများကိုသိသိသာသာမြင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း၊ အမျိုးစုံလင်စွာ ရရှိနိုင်ခြင်း၊ လွယ်လင့်တကူရရှိနိုင်ခြင်းနှင့်မျက်စိလှတ်တိုက်၍ ဝယ်ယူလာစေခြင်းစသည့် ရလဒ်များကိုဖြစ်ပေါ် စေပါတယ်။

## "ခင်းကျင်းပြသခြင်း ပုံစံ(၃)မျိုး"

၁။ ပထမဦးစားပေး

၂။ ဒုတိယဦးစားပေး

၃။ ရောင်းအားမြှင့်တင်မှုဆိုင်ရာလက်ဆောင်ပစ္စည်းများ

### ၁။ ပထမဦးစားပေး

ပထမဦးစားပေးခင်းကျင်းပြသရမည့်နေရာသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအားလုံးတစ်နေရာတည်းတွင် ရှိမည့် နေရာဖြစ်ရပါမည်။

### ၂။ ဒုတိယဦးစားပေး

ဒုတိယဦးစားပေး ခင်းကျင်းပြသရမည့်နေရာကို အမြဲပုံသေ(သို့)တခါတရံဖွင့်လှစ်တဲ့ဈေးဆိုင်များပဲဖြစ် ပါတယ်။ကြော်ငြာခင်းဈေးဟုလဲခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုခင်းကျင်းပြသခြင်းဟာ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ယူသူမိတ်ဝင်စားလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခင်းကျင်းရမည့်နေရာကတော့

(၁) ဆိုင်ခန်းများ၏ဝင်ပေါက်နား

(၂) လူနေထူထပ်သောနေရာ

(၃) ရှေ့ရှင်းကောင်တာနားပဲဖြစ်ပါသည်။

## ၃။ တတိယအရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း

(၁) ယာယီအရောင်းဆိုင်များတွင်လဲခင်းကျင်းသင့်ပါတယ်။

(၂) ကာလတိုအချိန်ပိုင်းကြေငြာ၍ ခင်းကျင်းရောင်းချသင့်ပါတယ်။

(၃) မိမိစက်ရုံ၏ထုတ်ကုန်အသစ် မိတ်ဆက်ပွဲကဲ့သို့သော ပွဲမျိုး၊ အားလပ်ရက်အထူးအစီအစဉ်ကဲ့သို့ ပွဲမျိုးနှင့်တခြားသောရောင်းအားမြှင့်ပွဲများကိုလဲ စီစဉ်ရပါမည်။

(၄) ထိုသို့သောရောင်းအားမြှင့်ပွဲများကို မည်သည့်နေရာမျိုးတွင်စီစဉ်သင့်သနည်း။

၁။ လူဦးရေထူထပ်ရှုပ်ထွေး၍ သိသာမြင်လွယ်သောနေရာဒေသများ။

၂။ ပထမဦးစားပေး၊ ဒုတိယဦးစားပေးနေရာများ။

၃။ မိမိလက်ထဲတွင်လည်း ထုတ်ကုန်သိုလှောင်မှုများများစားစားရှိထားရမည်ဖြစ်ပါတယ်။

### ''ခင်းကျင်းသည့်နေရာစီမံခန့်ခွဲမှု''

ထုတ်ကုန်များအတွက် ရောင်းအားပမာဏနှင့်ကိုက်ညီသော (သို့) ပိုမိုကျယ်ပြန့်သောဈေးကွက်မျိုးရှိသင့်တယ်။ ဆိုင်ခွဲများတဖြည်းဖြည်း ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများမှာ -

၁။ ဆိုင်ခန်းများတွင်မိမိတို့ထုတ်ကုန်များ ပိုမိုနေရာရရှိလာခြင်းအပေါ်တွင် ဝယ်သူများမျက်စိလှုပ်တိုက်မှုပိုများလာမည်။

၂။ ထုတ်ကုန်ခင်းကျင်းပြသမှု ကျယ်ပြန့်လာသဖြင့် ထုတ်ကုန်ထပ်မံဖြည့်တင်းရာတွင်အကြိမ်အရေအတွက် လျော့ပါးလာပါလိမ့်မယ်။

၃။ ကုန်စည်ပြတ်လပ်မှုအခြေအနေလျော့ပါးလာပါမည်။ မကြာသေးသောကာလကလေ့လာတွေ့ရှိချက်များအရ နောက်ထပ်ရင်ဆိုင်လာရမည့် အချက်တစ်ခုမှာ - ဝယ်သူသည် မိမိထုတ်ကုန်အပေါ် သစ္စာရှိနေခဲ့ပြီ နေစဉ်တွင် ကုန်ပစ္စည်းပြတ်တောက်/ပြတ်လပ်သွားသည့်အခါ ဈေးဝယ်သူများရဲ့ ၃၃%မှာ အစားထိုးဝယ်ယူသွားခြင်းထက်ဆိုင်ပြောင်း၍ ဝယ်ကြသည်ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ ကျန် ၆၇%သော ဝယ်သူများမှာ တံဆိပ်ပြောင်း၍ဝယ်သွားကြပါတယ်။

### 'ဆွဲဆောင်မှုရှိသော ထုတ်ပိုးမှုနည်းစနစ်/ ဒီဇိုင်း၊

၁။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းနှင့် ပါကင်ထုတ်တိုင်းတွင် ဈေးနှုန်းအညွှန်းသတ်မှတ်ထားရမယ်။

၂။ ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင်ထုပ်ပိုးထားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းပါကင်များအား အစီအစဉ်တကျအတန်းလိုက်စီတန်းထားရမည်။

၃။ ထုတ်ကုန်အားလှပသေသပ်စွာထုပ်ပိုးမှုကြောင့် သိသာထင်ရှားပေါ်လွင်စေပြီး မျက်စိလှုပ်တိုက်၍ ဝယ်ယူခြင်းများပိုများစေပါတယ်။

၄။ အရောင်းဆိုင်တစ်ခုလုံးရဲ့အလှအပအမြင်လှပမှုဟာ ပစ္စည်းများနှင့်ဆွဲဆောင်မှုရှိသောထုပ်ပိုးမှုကြောင့်ပို၍ ပေါ်လွင်စေပါလိမ့်မည်။

## 'ပုံမှန်လည်ပတ်ခြင်းနှင့်သန့်ရှင်းတောက်ပခြင်း'

★ သန့်ရှင်းသောထုတ်ကုန်ပစ္စည်း၊ သန့်ရှင်းတောက်ပပြီးကျယ်ဝန်းသောစင်များ၊ အဆောက်အဦ၊ အတွင်းအပြင် နံရံများ၊ အသေးအဖွဲ့များမှာ အရေးကြီးကြောင်းသိနေရမည်။ စက်ကိရိယာများပုံမှန် မှန်ကန်စွာမလည်ပတ်နိုင်သဖြင့် ပျက်စီးသုံးစွဲပါက အထက်သို့အချိန်မီတင်ပြရမှာဖြစ်တယ်။

★ လက်ကျန်ပစ္စည်းများကို ရှေ့မှာထား၍ ခင်းကျင်းရောင်းချပါ။ (First - in - First - out) and (Last - in - First - out) နည်းစနစ်ကိုကျင့်သုံးပါ။ ကုန်ပစ္စည်းများအကြား ရေပန်းစားနေသော ပြိုင်ဘက်၏ကုန်ပစ္စည်းများအားဖယ်ရှားပါ။

## 'ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်သင့်သည့်အရာများ'

အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ ဒုတိယမြောက်လုပ်ဆောင်ရမည့်တာဝန်မှာ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဆိုတာက ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားသူများ၏ လိုအပ်ချက်များနှင့်အညီ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအရေအတွက်ပုံမှန်ရှိစေရန်နှင့် ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိစေရန် အရံပစ္စည်းများထား၍ အားထုတ်ပေးဆောင်မှုများလုပ်ပေးရပါမယ်။

## 'ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းမှတဆင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း'

ယုံကြည်စိတ်ချရ၍ အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ အချိန်မီဝန်ဆောင်မှုထောက်ပံ့ပေးခြင်းက မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပေးပါလိမ့်မည်။

★ အရောင်းဆိုင်များအား ပေါင်းစည်းပြီးလုပ်ဆောင်ပါ။

★ ပုံမှန်လည်ပတ်မှုနှင့်ကုန်ပစ္စည်းလက်ကျန်များကို အမြဲပြန်လည်ဖြည့်တင်းပါ။

★ ပွဲစားများ၏ တောင်းဆိုမှုများအား ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ပါ။

★ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေမည့် ပွဲစားများအား အကောင်းဆုံးသတင်းများပို့ဆောင်ပေးနိုင်တဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းများရှိပါစေ။ တပြေညီထိရောက်မှုရှိသော ခင်းကျင်းပြသရောင်းဝယ်ခြင်းသည် မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပွဲစားများအကြား ယုံကြည်မှုကိုတည်ဆောက်ပေးပါလိမ့်မည်။

★ သဘောမကျသော ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားများအားဖယ်ရှားပါ။

★ ပွဲစားများအတွက် နယ်ပယ်များတိုးချဲ့ပေးပါ။

★ မိမိတို့ဆိုင်၏ သွင်ပြင်အနေအထားသွဲ့ဆောင်မှုရှိစေရန် ပြင်ဆင်ပေးပါ။

★ စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးတက်လာသော ရောင်းအားနှင့်အမြတ်တို့အားဖော်ဆောင်ပါ။

## ရောင်းချခြင်းမှတဆင့်ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်း။

ရောင်းချမှုပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ရောင်းချပြီးနောက် ပွဲစားများအားစိတ်ကျေနပ်မှုပေးနိုင်ခဲ့ခြင်းသာ ရောင်းချခြင်း၏ အောင်မြင်မှုဖြစ်တယ်။ ယင်းအောင်မြင်မှုမှတဆင့် ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ။

★ ကတိပေးထားတဲ့အတိုင်း ပစ္စည်းများအချိန်မီရောက်အောင်ဖြန့်ဝေပါ။
★ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုရှိပါစေ။
★ ဟုတ်ကဲ့, Yes! ဟု ပြောရန်ပြင်းပြသောစိတ်ဆန္ဒရှိပါစေ။
★ ရှုံးကျမှုတွေကိုလျှော့ချပါ။

## "ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ ဆက်စပ်နေသော လုပ်ငန်းတာဝန်များ"

အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ စတုတ္ထမြောက်လုပ်ငန်းတာဝန်မှာ ရောင်းချခြင်းနှင့်ဆက်စပ်နေသော လုပ်ငန်းတာဝန်များအား အရောင်းအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး၏အစိတ်အပိုင်းအဖြစ် ထိရောက်စွာစီမံလုပ်ဆောင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ဆက်စပ်မှုလုပ်ငန်းများဆိုတာကတော့ အောက်ပါအချက်များပဲဖြစ်တယ်။

★ ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအား စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
★ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ဖန်တီးခြင်း။
★ နေ့စဉ်ရောင်းအားတိုးတက်မှုမှတ်တမ်းထားရှိခြင်း။
★ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာတွင် ကြာမြင့်သော နာရီပေါင်းနှင့်ရက်ပေါင်းအတိုင်းအတာ။
★ လုပ်ဆောင်ဆဲ၊ လုပ်ဆောင်ပြီးနှင့်လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုများအား ရာခိုင်နှုန်းဖြင့်ဖော်ပြခြင်း။
★ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အမှာစာများအား စနစ်တကျလုပ်ဆောင်ခြင်း။
★ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ပြိုင်ဘက်များ၏ လုပ်ဆောင်ချက်များအားလေ့လာသုံးသပ်ခြင်း။

## "ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကွက်လာခြင်းများ"

အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ ဝယ်သူဖောက်သည်ဘက်မှ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဆန့်ကျင်ဘက် ကန့်ကွက်ခြင်းများပြောဆိုလာတိုင်း အဆိုးသင်္ကေတမဖြစ်နိုင်ပါ။ ဒါဟာ ဝယ်သူဖောက်သည်က မိမိတို့ပစ္စည်းအား စိတ်ဝင်စားခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူက မိမိနှင့်ပစ္စည်း၏အားသာချက်အပြင်၊ အရည်အသွေး၊ ဈေးနှုန်းများအကြောင်း ပိုမိုသိချင်တယ်၊ လေ့လာချင်တယ်။ နားထောင်ပေးခြင်းဖြင့် အလားအလာရှိသော ဝယ်ယူမှုလုပ်ငန်းကိုဖြစ်ပေါ်စေမယ်။ ဒီလိုအရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခြင်းဟာ ဒီနေ့တော့ မဟုတ်နိုင်ပေမယ့် ရေရှည်မှာဖြစ်လာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

## ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကွက်လာခြင်းများအား ကျော်လွှားရာ၌လုပ်ဆောင်ရမည့်အဆင့်(၃)ဆင့်။

### ၁။ 'ဆန့်ကျင်ဘက်ကန့်ကွက်ခြင်းများအား မျှော်လင့်ထားပါ'

ကြုံတွေ့လာသော ဆန့်ကျင်ဘက်စကားလုံးများကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ရန် ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော ဆန့်ကျင်ဘက်များအား ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားပါ။ မိမိဘက်မှတုံ့ပြန်မှုများကိုလည်းပြင်ဆင်ထားပြီး သတိကြီးစွာထိန်းချုပ်ပြောဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ သေချာပေါက်မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမှာကတော့ ဝယ်သူဘက်မှပြောလာတဲ့စကားများကို သေသေချာချာနားထောင်ပါ။ တိကျသောမေးခွန်းများပြန်မေးပါ။ တိတိကျကျဝေခွဲသုံးသပ်ပါ။ ရလဒ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။

### ၂။ 'ပြန်လည်တုံ့ပြန်ခြင်းမပြုမီ သဘောတူကြောင်းထောက်ခံပေးပါ'

ဝယ်သူဘက်မှ ကန့်ကွက်ခြင်းအကြောင်းအရာများမှာ ပြင်းထန်မှုမရှိပါက ထောက်ခံပေးလိုက်ပါ။ သတင်းအချက်အလက်များ - မှားများပေးခြင်း ၊ မတူညီသောစကားလုံးအသုံးအနှုန်းများပြောခြင်းဖြင့် ဝယ်သူအား ပျော့ပျောင်းညင်သာလာစေရန်ဆွဲဆောင်ပါ။

### ၃။ 'ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ သဘောတရားများအား ပြန်လည်တင်ပြခြင်းပြုပါ'

ဆန့်ကျင်ဘက်များ ထွက်ပေါ်လာခြင်းသည် ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူကြားနားလည်မှုလွဲမှားခြင်း သံသယရှိခြင်း တို့ကြောင့်လည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခိုင်လုံတဲ့သက်သေအထောက်အထားများနှင့်တကွ ဝယ်သူ၏ကန့်ကွက် ပြောဆိုခြင်းများကိုချေဖျက်၍ ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးတွေခံစားခွင့်ရှိကြောင်း သက်သေပြပါ။ ရှင်းလင်းတိကျတဲ့ အဖြေများပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

### 'ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်အား အောင်မြင်စွာအဆုံးသတ်ခြင်းနည်းလမ်းငါးသွယ်'

၁။ ရောင်းချမှုဖြစ်စဉ်ပိုင်းမှာစေဖို့ ဝယ်သူအားနည်းလမ်းများပေးပြီး တိကျတဲ့ရွေးချယ်မှုပြုပါစေ။ ဥပမာ- ကျွန်တော်ခင်ဗျားထံကို ကြာသပတေးနေ့မှာ ပစ္စည်းလာပြပေးလို့ရမလား(သို့မဟုတ်)သောကြာနေ့ဆိုရင်ကော ခင်ဗျားအဆင်ပြေမလား? ဒီအပတ်အတွင်းမှာတဲ့ ပစ္စည်းအရေအတွက် (၅)ခု(သို့) (၁၀)ခု မှာပေးရမလား?

၂။ ဝယ်သူအားကန့်ကွက်ခြင်းအကြောင်းတရားများနှင့် ဝယ်ယူခြင်းအကြောင်းတရား(၂)ခုအား နှိုင်းယှဉ်ကြည့် နှိုင်းချိန်ခြင်းကိုကူညီပေးပါ။ ဥပမာ ။ ခင်ဗျားစဉ်းစားကြည့်ပါ။ တစ်ပတ်အတွင်းမှာပဲ ပစ္စည်း(၅)ခု ရောင်းနိုင်ခဲ့လျှင်ပစ္စည်းလက်ကျန်အမြဲတမ်းရှိနေနိုင်ပါ့မလားဆိုတာပါ။

၃။ အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ မိမိဝယ်သူဘက်မှ နောက်ထပ်ကန့်ကွက်လာမှုများမရှိနိုင်တော့ဘူးဟု ယူဆထား နိုင်ပါက သေချာပေါက်အရောင်းအဝယ်ဖြစ်သွားပြီဟု သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။

၄။ အရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ အရောင်းနှင့်ပတ်သက်ပြီးအနည်းငယ်မျှ ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်းဖြင့် ဝယ်သူမှသဘော တူလက်ခံပါက ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းအားလွယ်ကူစွာအဆုံးသတ်နိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။

❯ ဝယ်သူဘက်သည်ထဲမှတ်ကျပြတ်သားသော ထောက်ခံချက်မျိုးတောင်းဆိုပါ။ "ဒီတော့မဟုတ် သေးဘူး" "ဒီပေမဲ့" စသည့်မရေရာသောစကားလုံးများ မသုံးနှုန်းမိပါစေနှင့်။ ဥပမာ လူကြီးမင်း ဒီနေရာမှာလက်မှတ်ထိုးပေးပါ။ ကျေးဇူးပြုပြီး နမူနာပစ္စည်းလာပို့ရောက်ပြီးသည့် နေရာလိပ်စာ ကျွန်တော့်ကိုပေးပါ။

## ‘အဆုံးသတ်ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ သဲလွန်စများ’

ဝယ်သူ၏ Body Language အား သတိထားကြည့်ပါ။ (လက်ကိုဆန့်ထုတ်၍ပစ္စည်းကောက်ကိုင်လိုက်တာမျိုး)၊ "ဟုတ်ကဲ့ပါ" "အိုး-အရမ်းကောင်းပါတယ်" စသည့် ထောက်ခံချက်များပေးတာမျိုး၊ ဆန့်ကျင်ဖက်ခြင်းအား ပြန်လည်ချေပသော ဖြေရှင်းချက်များအား လက်ခံလိုက်တာမျိုး ၊ မေးခွန်းများစိတ်ဝင်စားစွာမေးလာခြင်းမျိုးရှိတယ်။

## ‘အဆုံးသတ်ရောင်းချခြင်း’

အရောင်းသမားတစ်ဦးသည် ပထမဆုံးတစ်ကြိမ်တည်းဖြင့်ရောင်းချခြင်းကို အဆုံးသတ်နိုင်တာက အလွန်နည်းပါးပါတယ်။ ထို့ကြောင့် ဝယ်သူဘက်မှမဝယ်ပါဘူး (No)ဟုငြင်းဆိုမည်ဆိုလျှင် သင် လုပ်သင့်တာများ ကတော့ "ဟုတ်ကဲ့ - ရပါတယ်ရှင်/ခင်ဗျာ၊ကျွန်ုပ်ချက်ချင်းမဝယ်ယူနိုင်ရောင်းမယ်မဟုတ်တာမျိုး စကားလမ်းကြောင်းရပ်တန့်လိုက်တာမျိုးမလုပ်သင့်ပါဘူး။ မိမိပစ္စည်းကို မဝယ်ချင်ရခြင်းအဓိကအကြောင်းပြချက်ကိုတွေ့အောင်ရှာဖွေပါ။ ဘာကြောင့်လဲ? မေးလို့မေးခွန်းများမေးပါ။

ဥပမာ ။ လူကြီးမင်းဘာကြောင့် ဒီကတ္တီပါအိတ်ကိုမဝယ်ချင်သလဲ? (သို့) ဈေးနှုန်းကိုစိတ်မဝင်စား လို့လား? (သို့) ကျွန်တော်တို့ရဲ့ပစ္စည်းဟာ ကောင်းကောင်းအလုပ် မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်ပါသလား?။

ထိုသို့မေးခွန်းများမေးသောအခါ ဝယ်ယူသူဘက်မှ မေးခွန်းများနှင့်ကိုက်ညီနေပါက ၎င်းအဖြေများပြောင်းလဲလာစေရန် သင်ကြိုးစားရမည်။

## ၄။ ခေတ်စားကျွမ်းကျင်သောရောင်းချမှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ် (ခ)ဆင့်

## ၁။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

★ တစ်ရက်စာ ၊ တပတ်စာ အစီအစဉ်များချမှတ်ပါ။

★ အရောင်းသွက်အစီအစဉ်များနှင့်နေ့စဉ်မှတ်တမ်းများကဲ့သို့ လက်နက်ကိရိယာများဆောင်ပါ။

★ လိုအပ်လျှင်လိုအပ်သလို ချိန်းဆိုမှုများပြုလုပ်ပါ။

★ တစ်နေ့တာလုပ်ငန်းအရန်အတွက်အားလုံးပြင်ဆင်ပါ။

(အရောင်းသွက်မည့်နေရာ၊ ရောင်းမည့်ပစ္စည်း၊ ဆိုင်မှတ်တမ်းကတ်ပြား ဝန်ထမ်းကတ်စသည်ကိုယ်ရည် အရိုက်စသည်ဖြင့်)

★ အရောင်းတွက်ရာတွင် လုပ်ရမည့်အချက်များအတွက် ရည်ရွယ်ချက်များ SMART နှင့် ကိုက်ညီမှုရှိမရှိ စစ်ဆေးပါ။

★ ကြီးမားသည့်ရည်မှန်းချက်အတွက် အစီအစဉ်အဆင်သင့်ဆွဲပါ။

★ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကို ပုံမှန်စစ်ဆေးပါ။ စီမံကိန်းတစ်ခုအပြီးတွင်အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာကို အကဲဖြတ်ပါ။

## ၂။ ဝယ်ယူသောဖောက်သည်အားနှုတ်ဆက်ခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

★ ဖောက်သည်အားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ပိုင်နိုင်သည့်ပုံစံနှင့်ပြုံးရွှင်စွာနှုတ်ဆက်ပါ။

★ ဝယ်သူဖောက်သည်သည် မိမိအတွက်အရေးပါကြောင်း၊ နားလည်မှုရှိကြောင်း၊ ချိုကျူးပြော ဆိုပါ။

★ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အနှိမ့်ချဆုံးသောစကားပြောဆိုပါ။ ဝယ်သူဖောက်သည်အား အလေးပေးဆက်ဆံ ပြောဆိုပါ။

★ ဖောက်သည်၏ လုပ်ငန်းကိုစိတ်ဝင်စားဟန်ပြ၍ မေးခွန်းများမေးပါ။

★ ဖောက်သည်ထံ၌ ကုန်ပစ္စည်းလက်ကျန်ရှိ/မရှိစစ်ဆေးခွင့်တောင်းပါ။

## ၃။ စစ်ဆေးမှုများပြုလုပ်ခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

★ ဆိုင်လက်ကျန်စင်လက်ကျန်၊ ရောင်းသေတ္တာအတွင်းလက်ကျန်အရေအတွက်များလုံလောက်မှုရှိ/ မရှိ စစ်ဆေးပါ။ပစ္စည်းဈေးနှုန်းနှင့်တင်ပြကြော်ငြာမှုမှန် မမှန်နှင့်ပစ္စည်းများသက်တမ်းစစ်ဆေးပါ။

★ ဆိုင်းဘုတ်နေရာအတွင်းအမြင်ကိုလည်း ကောင်းမွန်စွာထားရှိရန်လိုအပ်ပါတယ်။

★ ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်နှင့်အရောင်းကောင်တာနေရာအထားအသို ထိရောက်မှုရှိစေရန် ဂရုစိုက် ရမည်။

★ ဆိုင်ရှိအခြားပြိုင်ဘက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် လက်ကျန်အရောင်းကောင်တာ၊ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း များ ခင်းကျင်းပြသထားပုံများ၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပုံ အစရှိသည်များကို စစ်ဆေးပါ။

★ မိမိပြိုင်ဘက်လှုပ်ရှားမှုကို မှတ်တမ်းတင်နိုင်ရန် ဆိုင်မှတ်တမ်းစာအုပ်ကိုသုံးပါ။

★ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းများ၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တိုးတက်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ထိရောက်မှုများကို စစ်ဆေးပါ။

## ၄။ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

★ မိမိနှင့်ဆိုင်၍ ရရှိသမျှသောရလဒ်များအား ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီးနောက်ခါအတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများ သတ်မှတ်ပေးပါ။

★ ဆိုင်သို့သွားရောက်စစ်ဆေးရာမှတွေ့ရှိချက်များကို အခြေခံကာမူလရည်မှန်းချက်များနှင့် ပြန်ချိန်ထိုးပါ။ လိုအပ်မည်ဆိုလျှင် ပစ္စည်းတင်ပြပုံကြော်ငြာအပြောင်း အလဲကိုလိုအပ်သလိုပြုလုပ်ပါ။

## ၅။ အရောင်းဆိုင်ရာရှင်းလင်းတင်ပြချက်များ (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

★ အခွင့်စကားတွင်းပိုရင်းကိုအမြဲသဘောဆောင်ဖို့ပြောပါ။

★ ပုံမှန်ဝယ်ယူသူဖောက်သည်ထံဝယ်လေ့ဝယ်ထရှိသောလိုအပ်ချက် (ပစ္စည်း)များအားသတိပေးပါ။

★ ဝယ်သူနှင့်သက်ဆိုင်သော သတင်းများကိုသာ ဦးစားပေးပြောဆိုရာတွင် သင့်၌အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတရှိဖို့လိုအပ်ပါသည်။

★ ဝယ်ယူသူအတွက် ဝယ်ယူခြင်းမှအကျိုးအမြတ်များရရှိနိုင်ကြောင်းကို အားတက်သရောပြောပါ။

★ ဝယ်ယူသူ၏ ငြင်းဆန်မှုများကိုဖြေရှင်းပေးခြင်းနှင့် ရှင်းလင်းတိကျသောအကြောင်းပြချက်ထွက်အောင် လုပ်ဆောင်ပါ။

★ မည်သို့သော ငြင်းဆန်ကန့်ကွက်မှုမျိုးကိုမဆို ကျော်လွှားနိုင်ရန်အမြဲသဘောဆောင်သည့် သင့်လျော်သော နည်းလမ်းကိုအသုံးပြုပါ။

★ ပုံမှန်ဝယ်ယူသူနှင့်အပေးအယူ အခြေအတင်ပြောဆိုရမှုတွင် "ခင်ဗျားအနေနှင့်ဒါလုပ်ပေး ရင်တော့ ကျွန်တော့်ဘက်ကလည်း ဘယ်ဟာလေးတော့လိုက်လျောဖို့အဆင်သင့်ပါပဲ" ဆိုသည့် အသုံးအနှုန်းများ သုံးပြီးပြဿနာများကိုဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။

★ ဝယ်သူဘက်ကတစ်စုံတစ်ရာပြန်ပေးခြင်းမရှိလျှင် ကိုယ့်ဘက်ကလည်းဘယ်တော့မှမပေးမိပါစေနဲ့။

★ ဝယ်သူဘက်က ဝယ်ယူတော့မည့်အရိပ်အယောင်များအား အသိအမှတ်ပြုပြီးလျှင် အရောင်းပိတ်ဖို့ တောင်းဆိုပါ။

★ ဆုံးဖြတ်ချက်များနှင့်သဘောတူညီပြီးလုပ်ငန်းများကို အကျဉ်းချုပ်ပါ။

## ၆။ ခင်းကျင်းပြသရောင်းချခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

ရှုမှတ်တံဆိပ်များသည် အောက်ပါအချက်များ အမှန်(၆)ခုနှင့်ကိုက်ညီပါစေ။

၁ ဆိုင်နေရာမှန်တွင်ရှိနေရေး
၂ တိကျမှန်ကန်သောအချိန်
၃ မှန်ကန်သော အရည်အသွေး
၄ မှန်ကန်သော အရေအတွက်
၅ မှန်ကန်သော ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်
၆ မှန်ကန်သောဈေးနှုန်း

**ရည်ရွယ်ချက်** ။ ။ ရောင်းဝယ်ရေးတွင် အထောက်အကူပြုပစ္စည်းများအား အဆင်သင့်ခင်းကျင်းပြသခြင်း။

ဥပမာ ။ ။ နမူနာပစ္စည်းများ (Sample)

## ၇။ စီမံခန့်ခွဲခြင်း (စံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ)

- ★ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတူညီမှုများရရှိပြီးနောက် ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမည့်အဆင့်ဆင့်တို့အား တိကျမှန်ကန်စွာဆောင်နှင့်အညီလုပ်ဆောင်ရပါမည်။
- ★ ထပ်မံတွေ့ဆုံမှုမတိုင်မီ ယခင်ကဝယ်သူနှင့်တွေ့ဆုံခဲ့သမျှသော သဘောတူညီချက်များအား မှန်ကန်သော မှတ်တမ်းတင်ပါ။
- ★ အရောင်းသမားကောင်းတွေဟာ မိမိကိုလွှမ်းမိုးဖို့ကြိုးစားတာပဲဖြစ်တယ်။ သတိထားပါ။
- ★ ပါးစပ်နားလက်တင်ပြီဆိုလျှင် လိမ်ညာတော့မှာပဲ။ သတိရှိပါ။
- ★ စကားကိုနားနားပြီးပြောနေရင် မဟုတ်တာတွေပြောနေပြီလို့မှတ်ပါ။ ခေါင်းမညိတ်ပါနဲ့။
- ★ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တဲ့အခါ မိမိလက်ဖဝါးကိုအောက်မှာထားပြီး နှုတ်ဆက်ခံရပြီဆိုလျှင် မိမိကို ထိန်းချုပ်ခြင်း ခံလိုက်ရပြီဆိုတာကိုသိပါ။ အဲဒီလိုခံရရင် မိမိရဲ့ နောက်ထပ်လက်တစ်ဖက်က သူ့ရဲ့လက်ကိုဖြန့်ပြီးအုပ်ကိုင် လိုက်ပါ။ ဒါက ပြန်လည်ထိန်းချုပ်လိုက်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်။
- ★ ဈေးစကားပြောနေစဉ် တစ်ဖက်လူကခြေထောက်ချိတ်ထိုင်လိုက်လျှင် ဈေးနှုန်းမကြိုက်ဘူးဆိုတဲ့သဘောကို သက်ရောက်ပါတယ်။ အဲဒီလိုအပြုအမူကို မိမိကိုယ်တိုင်လည်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ဖက်လူက ဒီအပြုအမူမျိုး လုပ်လာလျှင် သူသိအောင်ကြည့်ပြီးပြုံးလိုက်ပါ။ သူ့ရဲ့မျက်နှာကို သေသေချာချာကြည့်ပြီး လေးလေးနက်နက် စကားပြောပါ။ ဈေးနှုန်းမကြိုက်ဘူးဆိုလျှင် သူခေါင်းခါထွက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အကယ်၍ ကိုယ်ဆိုလျှင်လည်း ဒီအတိုင်းပဲလုပ်ပါ။ လုံးဝမကြိုက်ဘူးဆိုပြီး ခေါင်းခါပြီးထွက်သွားလိုက်ပါ။
- ★ တချို့အရောင်းသမားတွေဟာ ဝယ်သူရဲ့ခန္ဓာကိုယ်အချိုးအစား ပြောင်းလဲမှုပေါ်မှာ သုံးသပ်လေ့ရှိတယ်။ အဝတ်အစားရာထူးကိုက်ဝတ်ဆင်ပါ။ အသွင်အပြင်ကောင်းပါစေ။

## ၈။ နှုတ်ဆက်ခြင်းစံနမူနာဆောင်ရွက်မှုများ

- ★ အရောင်းဆိုင်ပိုင်ရှင်နှင့်သူ၏ဝန်ထမ်းများအား မိမိအပေါ်သူတို့၏ အချိန်ပေးမှု၊ သစ္စာရှိမှုနှင့် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍အဆင်ပြေအောင် လုပ်ဆောင်ပေးမှုများကြောင့် ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောရပါမည်။
- ★ နောက်ထပ်၊ ထပ်မံတွေ့ဆုံဖို့ရန် ဆိုင်ပိုင်ရှင်အား နေ့ရက်နှင့်အချိန်သတိပေးပါ။

## 'စမတ်ကျသော အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ လက္ခဏာရပ်များ'

၁ သေသပ်စွာဝတ်စားဆင်ယင်ခြင်း။
၂ အပြုံးမြှင့်နှုတ်ဆက်ခြင်း။
၃ သုန်မှုန်ရှုမနေခြင်း။
၄ မေးမြန်းခြင်းကို စိတ်ရှည်ပါ။
၅ ဝယ်ယူသည့်ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်ရှည်လက်ရှည်ရှင်းပြတတ်ခြင်း။
၆ ဝယ်ယူသူအား ဂရုစိုက်တတ်ခြင်း။
၇ ဈေးနှုန်းကိုသေချာစွာရှင်းပြခြင်း။
၈ ဝယ်သူနှင့်သင့်တော်သော အကြံပေးခြင်း။
၉ များများဝယ်စေရန် စည်းရုံးနိုင်ခြင်း။
၁၀ ဝယ်သူဖောက်သည်ကို စိတ်မပျက်ခြင်းများဖြစ်သည်။

## စားသောက်ဆိုင်နှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု

အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုအခြေခံ(၂)မျိုး (Two kinds of F & B service)

၁။ အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှု
၂။ ကိုယ်တိုင်ဝန်ဆောင်မှု (Self- Service)

**What is " WAITER ?**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **W** | = | Warmely welcome | နွေးထွေးစွာ ကြိုဆိုရမယ်။ |
| **A** | = | Alert | အမြဲတက်ကြွနေရမယ်။ |
| **I** | = | Intelligent | ဝင်စားကောင်းနိုင်ရမယ်လိမ္မာပါးနပ်ရမယ်။ |
| **T** | = | Technique | နည်းပညာဗဟုသုတရှိရမယ်( လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်) |
| **E** | = | Efficiency | အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး အကျိုးရှိရှိအသုံးချ- တတ်ရမယ်။ |
| **R** | = | Respectful | လေးလေးစားစားဆက်ဆံရမယ်။ |

S = Smile for every one. အမြဲတမ်းပြုံးနေရမယ်။

E = Excellent in everything we do. ဘာပဲလုပ်လုပ်အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။

R = Reading out every guest with hospitality. ဧည့်သည်တိုင်းကိုယဉ်ကျေးပျူငှာစွာ ဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း

V = View every guest as special. ဧည့်သည်တိုင်းကို အထူးဧည့်သည်အဖြစ် ရှုမြင်ခြင်း။

I = Inviting guest to return. ဧည့်သည်များကို နောက်တစ်ခေါက်လာရန် ဖိတ်ကြားခြင်း။

C = Creating a warm atmosphere. နွေးထွေးပျူငှာသော ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခု ဖန်တီးခြင်း။

E = Eye contact that showed we care. ဂရုတစိုက်ကြည့်ရှုမျက်လုံးချင်းဆုံရန်။

## စားသောက်ဆိုင်အမျိုးမျိုး (Type of Restaurant)

၁။ ဟိုတယ်ရှိ အဆင့်မြင့်စားသောက်ဆိုင်
၂။ ဟိုတယ်ဧည့်ရိပ်သာနှင့် တွဲထားသော စားသောက်ဆိုင်
၃။ သီးခြားစားသောက်ဆိုင်များ (အချိန်ကန့်သတ်)
၄။ [illegible]ထူးစားသောက်ဆိုင်များ (သီးသန့် ဟင်းပွဲ + Seafood)
၅။ Fast Food and Cafeteria စားသောက်ဆိုင်များ (Snack Bar)(Sell Service)
၆။ ပြင်ပသို့သယ်ဆောင်ရောင်းချခြင်း (Out door Catrering)
၇။ ခရီးသွားများသို့ရောင်းချခြင်း (On Bus\ Air\Train )
၈။ သီးခြားဌာနများတွင်ရောင်းချခြင်း (Canteen at University)

## ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်များ

တဖွဲ့ထိုးများ၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်ဆက်ဆံရေးတို့သည် စားသောက်ဆိုင်၏ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်ကို သတ်မှတ်ပေးကြသည်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ခြင်း ၊ အချိန်ကိုက်ခြင်း အစီအစဉ်ကျခြင်းစနစ်ရှိခြင်း ဖော်ရွေခြင်း စားသောက်သူ အလိုကျညှိနှိုင်းနိုင်ခြင်း ၊ မျက်စိပသာဒရှိခြင်း ၊ အလိုက်သိခြင်းများဖြင့် အကဲခတ်ခြင်းဖြစ်သည်။

## တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း

ရောင်းချလိုက်သော အစားအသောက်တန်ဖိုးသည် တဖွဲ့ထိုး၏ဝန်ဆောင်မှုကျွမ်းကျင်ခြင်း အခင်းအကျင်းနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကလည်း တန်ဖိုးမြှင့်ပေးနိုင်ပါသည်။ တဖွဲ့ထိုးများသည် ဆိုင်တစ်ခုလုံး၏ ကိုယ်စားပြုဆက်ဆံရသူဖြစ်သဖြင့် တဖွဲ့ထိုး၏ဝန်ဆောင်မှုကိုကျေနပ်အားရ၍ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုလုံးကို ကျေနပ်နှစ်သက်မည်ဟုမျှော်လင့်နိုင်သော်လည်း တဖွဲ့ထိုးကိုကျေနပ်မှုမရှိပါက စားသောက်ဆိုင်ကို စိတ်ပျက်သွားမည်ဖြစ်သည်။ တဖွဲ့ထိုးရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုဟာ ဆိုင်တစ်ခုလုံးကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ တဖွဲ့ထိုးဟာဧည့်သည်ရဲ့အမည် သူ ကြိုက်နှစ်သက်တတ်တဲ့ဟင်းလျာတွေကိုမှတ်သားထားရင် ဧည့်သည်ရဲ့ခံစားမှုကိုမြှင့်တင်ပေးသည်။ ဂရုစိုက်နားထောင်ခြင်း ပြုံးသောမျက်နှာ လေးလေးစားစား ဆက်ဆံမှု ဧည့်သည်ရဲ့ဆန္ဒများကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတတ်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်တာပါပဲ။

- ★ အကျင့်စာရိတ္တဆိုတာလူရဲ့ ခြေထောက်ပဲ။ အကျင့်စာရိတ္တပျက်ရင် အောက်ခြေကစပြီးပျက်စီးစေတယ်။
- ★ ပညာဆိုတာလူတို့ရဲ့မျက်လုံးပဲ၊ မျက်လုံးမကောင်းရင်ဘာမှကြည့်လို့မရဘူး။ ဘာမှလည်းမသိဘူး။
- ★ ဒါကြောင့်ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းသလို၊ ပညာလည်းတတ်ဖို့လိုတယ်၊ ကိုယ်ကျင့်တရားလည်းပျက်၊ ပညာလည်းမဲ့ရင် သူများလုပ်တာခံရတယ်။
- ★ မကောင်းတာ မလုပ်နဲ့။ ကောင်းတာကိုပဲလုပ်ပါ။
- ★ မကောင်းတဲ့စကားမပြောနဲ့။ ကောင်းတဲ့စကားကိုပဲပြောပါ။
- ★ မကောင်းတဲ့အတွေးမတွေးနဲ့။ ကောင်းတဲ့အတွေးကိုပဲတွေးပါ။
- ★ အမှားအယွင်းပြုမိလျှင် ယဉ်ကျေးစွာတာဝန်ယူဖြေရှင်းတောင်းပန်တတ်ရမယ်။ ဒါမှပြည့်ဝတဲ့ ဝန်ထမ်းဖြစ်မယ်။
- ★ ပြည့်ဝတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ ရင်ဘောင်တန်းနိုင်တယ်။

## ရောင်းချခြင်း

စားပွဲထိုးက (Bar & Kitchen)မှဖြစ်စေ ထုတ်လုပ်လိုက်သော အစားအသောက်ကိုသူ၏ ဝန်ဆောင်မှု (Service) နှင့်တွဲဖက်ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၎င်း၏ဝန်ဆောင်မှုတွင် ဧည့်သည်အား စိတ်ပါ လက်ပါကြိုဆိုခြင်း ခင်မင်အလိုက်သိစွာဆက်ဆံခြင်း ၊ လူမျိုးအချိန်အခါ စားသောက်စရာ အမျိုးအစားကို လိုက်ဖက်စွာအကြံပြုနိုင်ခြင်း အစားအသောက် အစီအစဉ်ပမာဏကို ချင့်တွက်နိုင်ခြင်း တည်ငြိမ်ထိရောက် မြန်ဆန်သောဝန်ဆောင်မှုကျွမ်းကျင်ခြင်း တို့ပါဝင်သည်။ စားပွဲထိုး၏ရောင်းချခြင်းသည် သာမန်ကုန်သည် ပွဲစားဆန်ဆန် ရောင်းချပေးခြင်းမဟုတ်ဘဲ စေတနာ နားလည်မှုကိုယ်တိုင်ဆောင်ရွက်မှုတို့ပါဝင်သော ရေရှည်တည်တံ့သော အဆွေခင်ပွန်းကောင်းဖွဲ့ခြင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။

## ဆက်ဆံရေး

အောင်မြင်မှုနက်နဲသော ဝန်ဆောင်မှုသည်စိမ်းနွဲ့သူ ထုတ်လုပ်သူနှင့် ရောင်းချသူတို့အကြား သံ့မှင့်ဆိုင် ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းတွင်စိတ်ဝင်စားမှု အလုပ်ကိုလေးစားမှုတာဝန်ခံမှုနှင့် စေတနာထားခြင်းကဲ့သို့ စိတ်ထားကောင်းများဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင်မည်ကောင်းကို တည်ဆောက်ရ ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စားပွဲထိုး၏ကျွမ်းကျင်မှု စိတ်ဝင်စားမှုကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးများဖြင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတို့က လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတိုင်း၌ အရေးပါသော အချက်များဖြစ်ပါသည်။

## ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ထုတ်လုပ်မှု (Service & Production)

၎င်းအစိတ်အပိုင်းနှစ်ခုသည် အဓိကအရေးပါသော ဆက်သွယ်မှုပြုရသည့် ဌာနများဖြစ်သည်။ စားပွဲထိုးများသည်ဟင်းပွဲတို့အား ဘယ်လို ပြင်ဆင်ချက်ပြုတ်သည် မည်သည့်ပစ္စည်းများပါဝင်သည်ကို သိရှိရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ မီးဖိုချောင်ဝန်ထမ်းများသည်လည်း မည်သို့ဝန်ဆောင်မှုပြုရမည်ကို သိရှိမှသာလျှင် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြန်အလှန်နားလည်မှုရှိခြင်းဖြင့် အောင်မြင်သောဝန်ဆောင်မှု ရလဒ်ကောင်းကို ရရှိပေမည်။

## တူညီဝတ်စုံ (Uniform)

တူညီဝတ်စုံသည် စားသောက်ဆိုင်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် အထောက်အကူဖြစ်ပြီး ဆိုင်၏ရည်ရွယ်ချက် ပြင်ဆင်မှုများနှင့်လိုက်ဖက်ရမည်ဖြစ်သည်။ တူညီဝတ်စုံဝတ်ဆင်သူနှင့်သင့်လျော်ပြီး ဝတ်ဆင်သူကို အကာအကွယ်ပေး ရန်ဖြစ်သကဲ့သို့ ဝတ်ဆင်သူကိုပေါ့ပေါ့ပါးပါးနှင့် ကျွမ်းကျင်လက်စေရမည်။ အကြိမ်ကြိမ်လျှော်ဖွပ်ပြီး ပြောင်း လဲဝတ်ဆင်ရန်လွယ်ကူရမည်။ ဝန်ထမ်းဝတ်စုံသည် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်စွာရှိနေရမည်။ အစုတ်အပြဲမရှိ ဝတ်ဆင်သူနှင့် Fixed Size ဖြစ်သင့်သည်။ အနံ့အသက်မရှိရန် မှန်မှန်လျှော်ဖွပ်ပြီးမှသာဝတ်ဆင်ရန် ဝတ်စုံသည်အရွန်းအထင်းမရှိစေရ ဖိနပ်သည်လည်းသန့်ရှင်းတောက်ပြောင်ပြီး ဝတ်ဆင်သူနှင့်အနေတော်ဖြစ်ရမည်။ နိမ့်လွန်းမြင့်လွန်းသောဖိနပ်များ မဖြစ်သင့်ပါ။ ခြေအိတ်များကိုလည်းဝတ်ရမည်ဖြစ်သည်။

# ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး (Personality)

ပင်ကိုယ်အရည်အသွေးဆိုတာ ဝန်ထမ်း၏လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုကိုမဆိုလိုဘဲ တစ်ဦးတည်းခွဲခြားကျင့်သုံးသည့် စိတ်ပိုင်းနှင့်ရုပ်ပိုင်းအလေ့အကျင့်ကောင်းများနှင့် တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှုကို ဆိုလိုသည်။

**၁။ ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်း**

ဧည့်သည်ကိုခင်မင်နှစ်လိုဖွယ် အမူအရာနှင့်ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း။

**၂။ ဧည့်သည်၏အမည်ကို မှတ်မိခြင်း**

ဧည့်သည်များ၏အမည်များကို ဂရုစိုက်မှတ်သားကျက်မှတ်ထားခြင်းဖြင့် ဧည့်သည်၏တခဏကိုပြုံးစေသည်။ ၎င်းအပြင် ဧည့်သည်နှစ်သက်သည်များကိုလည်း မှတ်သားထားခြင်းဖြင့်ဧည့်သည်၏ စိတ်ပိုင်းခံစားမှုကိုမြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။

**၃။ ရှင်းလင်းပီသစွာ ပြောဆိုနိုင်ခြင်း**

ဧည့်သည်တိုင်းကသူတို့၏မေးခွန်းများကို ဂရုတစိုက်မှတ်သားကျက်မှတ်ခြင်းအားဖြင့် ဧည့်သည်ကပို၍ သဘောကျစေသည်။

**၄။ ထက်ရေး**

ဧည့်သည်ကိုပြုံးရည်ရွှင်ရွှင်ကောင်းစွာ နှုတ်ဆက်ခဲ့ပြီး၊ အကြောင်းကြားစေသည့်တိုင်အောင် အချိန်ချိန်းဆက်သွယ် အဆင့် မရှည်းထုတ်ယက်ခံ၊ စာရင်းသွင်းအော်ဒါအားလုံးတွင် ရှင်းလင်းသေသော လက်ရေးတို့ဖြင့်နားလည်လွယ်ကူ ရေးလိုအပ်သည်။

**၅။ ယဉ်ကျေးဖော်ရွေမှု**

ဧည့်သည်(သို့)ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းလေးစားသမှုဖြင့် ယဉ်ကျေးဖော်ရွေစွာဆက်ဆံရန်လိုအပ်သည်။ လုပ်ငန်းသဘာဝ အခြေအနေအရ ပင်ကိုယ်ယဉ်ကျေးဖော်ရွေရန်မှာ စိတ်ရင်းကောင်းဖြင့် အလေ့အကျင့်လုပ်ထားမှသာဖြစ်နိုင်ပါသည်။

**၆။ မှတ်ဉာဏ်**

ဧည့်သည်တို့၏အကြိုက်နှင့်မကြိုက်သည်ကို မှတ်သားထားခြင်းသည်လည်း အလေ့အကျင့်ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်သည်။ ဧည့်သည်၏အမည်များကို ကြိုတင်သိနှင့်မှတ်ထားခြင်းသည် လုပ်ငန်း၅၀% အောင်မြင်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

**၇။ ရိုးသားမှု**

ဧည့်သည်အမျိုးစားအရေအတွက်များစွာကို ဝန်ဆောင်မှုပေးစဉ်တွင် ဧည့်သည်အပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ မိမိ ဆိုင်တော်ကိုင်ဖက်များအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ မိမိဌာနအလုပ်ပိုင်းအပေါ်တွင်လည်းကောင်း ရိုးသားမှုအပြည့်ရှိ ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ရိုးသားမှုမရှိပါက လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ရာလုံးဝမဖြစ်နိုင်တော့ပါ။

**၈။ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် အားထားနိုင်မှု**

လူအများဆက်ဆံမှုပြုလုပ်ရသော (Waiter)များသည် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တတ်မှသာလျှင် လုပ်ငန်းများချောမွေ့လျင်မြန်မည်ဖြစ်သကဲ့သို့ ခေါင်းဆောင်မှုမလိုဘဲ မိမိလုပ်စရာများကို တိတိကျကျလိုက်နာဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အလုပ်၏အားထားနိုင်မှုလည်း ပိုမိုရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

**၉။ လုပ်ငန်းခွင်၌ပြုမူခြင်းများ**

ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းမနာလိုဝန်တိုမရှိဘဲ မိမိအကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်ရန်သာ ကြိုးပမ်းရမည်ဖြစ်သည်။ ပီကေဝါးခြင်း၊ အစားစားနေခြင်း၊ စကားအသုံးအနှုန်းအမူအရာများကြမ်းတမ်းခြင်း၊ စသောရှောင်ရှားရန်များ၊ တကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှုနှင့် ယူနီဖောင်းသန့်ရှင်းသပ်ရပ်ခြင်း၊ အနံ့အသက်မရှိခြင်း၊ ဘောပင်၊ မီးခြစ်၊ ဖောက်တံ၊ လိပ်စာကဒ် အဆင့်သင့်ထားရှိခြင်း၊ ဆုကြေးငွေပေးသည်ကိုကျေးဇူးတင်လက်ခံခြင်း၊ စားပွဲပေါ်တင်ထားလျှင်ဧည့်သည်သွားမှယူခြင်း၊ ရေတွက်ခြင်းမပြုခြင်း၊ စားပွဲနံရံတို့ကိုမှီရပ်ခြင်းမပြုဘဲ တည့်မတ်တင့်တယ်စွာနေခြင်းတို့ကို လုပ်ငန်းခွင်းကြားသည်နှင့်အညီ တိကျစွာလိုက်နာရန်လိုအပ်သည်။

**၁၀။ ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်း**

လုပ်ငန်းခွင်တွင် ဝန်ထမ်းအချင်းချင်းငြင်းခုန်ခြင်း၊ ဧည့်သည်ကို အငြင်းပွားခြင်းမပြုသင့်ပေ။ ဧည့်သည် စကားပြောစဉ်ကြားဖြတ်မပြောသင့်ပေ။ မိမိကိုမေးလျှင် ယဉ်ကျေးစွာနှင့်တိကျစွာဖြေရမည်ဖြစ်ပြီး မလိုအပ်ဘဲ ရှည်လျားစွာဖြေဆိုခြင်းမပြုလုပ်သင့်ပေ၊ ဧည့်သည်များနှင့်မလိုအပ်ဘဲ စကားစမြည်စတင်ပြောဆိုခြင်းမပြုလုပ်သင့်ပေ။ အခြားဧည့်သည်တို့၏ အကြောင်းအရာတို့ကိုလည်းအသိပေးခြင်း၊ ဆွေးနွေးခြင်းမပြုလုပ်ရ။ ဧည့်သည်များ ပြောဆိုနေသည့်အကြောင်းအရာများကိုလည်း နားထောင်နေခြင်းမပြုသင့်ပေ။

**၁၁။ အမှားပြုမိခြင်း၊ ကျေနပ်မှုမရှိခြင်း**

အမှားအယွင်းပြုလုပ်မိပါက အမြန်ဆုံးပြုပြင်ခြင်း၊ အစားထိုးခြင်းပြုရမည်။ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးတာဝန်ယူမှုဖြင့် ပြဿနာကိုဖြေရှင်းရမည်။ မည်သည့်အကြောင်းပြချက်မျိုးဖြင့်ရှောင်ဖယ်ခြင်း၊ ပြန်လည်မတောင်းပန်ခြင်းများ မပြုလုပ်သင့်ပါ။

**၁၂။ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားခြင်း**

ဧည့်သည်အချင်းချင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ဝန်ထမ်းချင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားလျှင် ပထမဦးစွာ တစ်ဖက်စီခွဲထုတ်ခွဲထုတ်ယူရမည်။ အခြားဝန်ထမ်းများမှ ပုလင်း ၊ ခွက် ၊ လက်နက်ပစ္စည်းများသိမ်းယူခြင်းနှင့် အထက်လူကြီးထံအကြောင်းကြားခြင်းများအား ချက်ခြင်းဆောင်ရွက်ရမည်။ ဧည့်သည် (သို့) ဝန်ထမ်းဘက်မှပါဝင် ရပ်တည်ဆောင်ရွက်၍ ခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားခြင်းမပြုလုပ်ရပါ။

## တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှုများ

၁ ပုဆိုးတောင်းသန့်ရှင်းသပ်ရပ်စွာရှိခြင်း
၂ သက်တောင့်သက်သာရှိသော ရှူးဖိနပ်ဝတ်ဆင်ရန်နှင့် သန့်ရှင်းရန်
၃ ဆံပင်များအစားအစာထဲမကျစေရန် ချည်နှောင်ခြင်း။ ညှပ်ခြင်းပြုလုပ်ရန်နှင့်မျက်နှာပေါ်မိုးခြင်းများ မရှိစေရန်။
၄ နေ့စဉ်ရေချိုးပါ။ အနံ့ပျောက်ဆေးဖြင့် ကိုယ်ခန္ဓာကိုပက်ဖြန်းပါ။
၅ လက်ဝတ်ရတနာနှင့် အနံ့ပြင်းရေမွှေးများ လုံးဝသုံးစွဲခွင့်မပြုရန်။
၆ အိမ်သာတက်ပြီးတိုင်းလက်ဆေးရန်
၇ ဆေးလိပ်သောက်ခြင်းများမပြုလုပ်ရန်နှင့် ပြုလုပ်ပါက ပါးစပ်နှင့်လက်ဆေးရန်
၈ မိမိလက်အားမျက်စိ၊ နှာခေါင်းနှင့် ပါးစပ်များနှင့် ထိတွေ့ခြင်းမပြုလုပ်ရန်
၉ အစားအသောက်များ သန့်ရှင်းမှုရှိစေရန် ဖုံးအုပ်ထားခြင်း
၁၀ အစားအစာဝန်ဆောင်မှုပေးသူတိုင်း ဆေးစစ်ခြင်းအောင်မြင်မှုလက်မှတ် သက်သေလက်မှတ်ရရှိထားရမည်။

## စားသောက်ဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းများလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်းများ

၁ Duty ချိန်တွင် အရက်၊ကွမ်း၊ဆေးလိပ်များ သောက်စားခြင်းမပြုရ။
၂ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း သမီးရည်းစားလုံးဝ(လုံးဝ) မထားရ။
၃ ခိုက်ရန်ဒေါသဖြစ်ခြင်း ၊ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း စိတ်ဝမ်းကွဲစေမည့် အမြှုပ်အပြောအဆိုများမပြောရ။ လိမ်လည်ခိုးဝှက်ခြင်းလုံးဝ(လုံးဝ) မပြုရ။ တစ်ပတ်လျှင် အထူးသန့်ရှင်းရေးနေ့တစ်ရက်သတ်မှတ်၍ ၎င်းနေ့တွင် သာမန်အလုပ်ချိန်ထက် (၁)နာရီစော၍ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရမည်။
၄ သောကြာနေ့တိုင်းသည် အထူးသန့်ရှင်းရေးနေ့ဖြစ်သည့်အလျောက် ခါတိုင်းနေ့ထက် တစ်နာရီစောပြီး အရောက်လာကြရန်။ ကျန်နေ့များတွင် ပုံမှန်အချိန်အတိုင်း လက်မှတ်ရေးထိုးရမည်ဖြစ်ပြီး အလုပ်ဆင်းချိန်၌နာရီဝက်ကြာတွင် လက်မှတ်ထိုးသည့်စာအုပ်ကိုသိမ်းရန်။
၅ အခန်းသန့်ရှင်းရေး၊ ဆိုင်အတွင်းအပြင် သန့်ရှင်းရေးအား ၃းပြီးစီးမည်ဖြစ်ပြီး ယူနီဖောင်းအပြည့်ဖြင့် Meeting Room တွင်အသင့်အနေအထားရှိရန်။
၆ Meeting သည်အချင်းချင်း ဆွေးနွေးဖလှယ်ကြသည့်အလျောက် မျက်နှာပုံးခြင်းများ၊ အဲဒီဆိုး အကောင်းဆုံးရှုတ်ပါ။ မိမိဆိုင်တိုးတက်ရေးကြောင်း မိမိစိတ်ကူးသလို အကြံပြုဆွေးနွေးပြီး အကောင်းဆုံး အဖြေရရန်ရည်ရွယ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် Meeting ချိန်တွင်တစ်ယောက်ပြီးမှတစ်ယောက်ပြောပါ။ ငြင်းခုံခြင်း၊ စိတ်ဆိုးဒေါသထွက်ခြင်းများ လုံးဝခွင့်မပြုလုပ်ပါ။
၇ Duty ချိန်တွင်မည်သည့် အကြောင်းပြချက်နှင့်မှ အပြင်ထွက်ခွင့်မပြုပါ။

၈။ Duty ချိန်တွင်သီချင်းဆိုခြင်း၊ မိမိတာဝန်ကျသောအခန်းရှေ့တွင်မရှိဘဲနေခြင်း၊ ရှုံ့မဲ့ရှုံ့မဲ့ဖြင့်စကားတွတ်ထိုးနေခြင်း၊ အလုပ်နှင့်မသက်ဆိုင်သောစကားများပြောဆိုခြင်း၊ ငြင်းခုံခြင်းနှင့်ဆော့ကစားနောက်ပြောင်ခြင်းများ လုံးဝမပြုလုပ်ရပါ။

၉။ မိမိအထက်တာဝန်ရှိသူများ၏ ညွှန်ကြားချက်ဆိုဆုံးမစကားကိုနာခံရမည်။ ပြန်လည်ချေပပြောဆိုခြင်း၊ မချေမငံပြုခြင်းနှင့်ရန်စကားပြောခြင်းလုံးဝမပြုရ။ အကြောင်းအရာကိစ္စကြီးငယ်ကို သေချာစွာနားလည်အောင်ဖြေရှင်းပြောဆိုရှင်းပြပါ။ ကျေနပ်နားလည်မှုမရှိပါက Head Waiter မှ တဆင့်ပြန်လည်တင်ပြပါရန်။

၁၀။ Duty ချိန်တွင်အခန်းထဲဝင်၍အိပ်ခြင်း၊ ထိုင်ခြင်း၊ ဇာတ်လမ်းကြည့်ခြင်းများမပြုရ။

၁၁။ Lounge ကျသည့် Waiter သည်ဆိုင်ရှေ့အလှည့်ကျ ဧည့်ကြိုလုပ်ပေးရမည် ဧည့်ကြိုသည့်အခါတွင်လည်းဖော်ရွေစွာဖြင့် " မင်္ဂလာပါ "ဟုနှုတ်ဆက်ရမည်။ မျက်နှာကိုအမြဲပြုံးရွှင်စွာထားရှိရမည်။

၁၂။ မိမိအလုပ်တာဝန်နှင့် သက်ဆိုင်သည့် အခက်အခဲအကောင်းအဆိုးအကြောင်းအရာများကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာ Management Leader မှ တဆင့်တင်ပြပြောဆိုရပါမည်။

၁၃။ မိမိတာဝန်ကျရာအိမ်သာ၊ အခန်း၊ ဖန်ခွက်၊ သီချင်းစာအုပ်အစရှိသဖြင့် အရာအားလုံးသန့်ရှင်းသပ်ရပ်နေစေရမည်။

၁၄။ Bill ရှင်းပြီး(၁၀)မိနစ်အတွင်းစက်ပိတ်ရမည်။ ဧည့်သည်နှင့်အဆင်မပြေမှုရှိပါကသက်ဆိုင်ရာ Manager, Supervisor, Head Waiter ထံသို့ သတင်းပို့ရမည်။

၁၅။ ဧည့်သည်မှာယူသော အစားအစာများကိုနှိုက်စားခြင်း၊ ကျန်သောဟင်းများကို Duty မပြီးပဲစားသောက်ခြင်းခွင့်မပြုပါ။

၁၆။ ဧည့်သည်များကို အလေးပေးဂရုစိုက်ရမည်။ အတတ်နိုင်ဆုံးမိမိ၏အစွမ်းဖြင့်ဧည့်ဝတ်ကျေပွန်စွာဆောင်ရွက်ပေးရမည်။

၁၇။ မိမိ၏ကြိုးစားမှုအလေးထား၍ စေတနာထည့်ဆောင်ရွက်ကာဆက်ဆံမှုကြောင့် ဆိုင်သို့တစ်ခေါက်လာပြီးဧည့်သည်အားနောက်ထပ်လာချင်အောင် လာပြီးဧည့်သည်ကလည်း အထပ်ထပ်လာချင်အောင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးမှုပြုကြရမည်။ ခြွင်းချက် (ဤအရာသည်ဝန်ထမ်း၏အစွမ်းအစ၊ အရည်အချင်းပေါ်မူတည်ပါသည်။)

၁၈။ Duty ဆင်းချိန်သတ်မှတ်ထားသော်လည်း Head Waiter ၏ခွင့်ပြုချက်မရပဲ မိမိဆန္ဒအလျောက် ယူနီဖောင်းလဲလှယ်ခွင့်မပြုရပါ။

၁၉။ မိမိတာဝန်ကျရာလုပ်ငန်းခွင်ရှိ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ပျက်စီးဆုံးရှုံးခြင်း၊ ပျောက်ဆုံးခြင်းရှိလျှင် ချက်ချင်းအကြောင်းကြားပါ။ (သို့မဟုတ်ပါက မိမိတာဝန်သာဖြစ်သည်။)

၂၀။ Bill ယူပါက Manager, Supervisor ထံသို့ အကြောင်းကြားပြီးမှ Bill ရှင်းရန်။

၂၁။ Duty ချိန်အတွင်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အော်ဟစ်ပြောဆိုခြင်းမပြုရ။

## ဝန်ထမ်းအသစ်ခန့်အပ်ပြီးလျှင် ဆောင်ရွက်ရန်များ

၁ သက်ဆိုင်ရာဌာနစည်းကမ်းနှင့် အခြားဌာနဆိုင်ရာစည်းကမ်းများ ပြောပြရှင်းပြရန်။
၂ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရန် (waiter) သင်တန်းများ (၁)ပတ်ဆက်တိုက်သင်တန်းပေးပါရန်။

### စိုးထည်ချက်များ

၁ စားပွဲထိုးများထားရှိရမည့် စိတ်နေသဘောထားရှင်းပြခြင်း။
၂ ကိုယ်အမူအရာ နှုတ်အမူအရာ မှန်ကန်မှုရှိစေရန်လေ့ကျင့်ခြင်း။ (ဧည့်သည်ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း)
၃ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်စေခြင်း။ ကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရန် စားပွဲထိုးနည်းများအား လက်တွေ့ပြသရန်။
၄ (Menu) ပါဈေးနှုန်းများအား ကျက်မှတ်လေ့ကျင့်စစ်ဆေးရန်။
၅ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းရေး ယူနီဖောင်းစစ်ဆေးခြင်း
၆ အခန်းပြင်ဆင်စစ်ဆေးခြင်း။
၇ ဧည့်သည်နှင့်ဝန်ထမ်းကြား ကိစ္စရပ်များဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်း။
၈ ဟင်းပွဲများရွေးချယ်ခြင်းနှင့် ထောက်ခံပေးခြင်း။
၉ အမှာစာရင်းမှာယူခြင်းနှင့် မှတ်သားထားခြင်း။
၁၀ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့် သန့်ရှင်းရေးပြုလုပ်ခြင်း။

### ရေးစဉ်တာဝန်များ

၁ ဝန်ထမ်းအင်အားစစ်ဆေးရန်။
၂ သန့်ရှင်းရေးများ ပြန်လည်စစ်ဆေးရန်။
၃ အရောင်းစံချိန်တင်/တွန်းအားပေးရန်။
၄ ဝန်ထမ်းအဆက်အခဲနေ့စဉ်ပေးပြီးရန်။
၅ လုပ်ငန်းပြီးဆုံးကြောင်း ပြန်လည်သတင်းပို့ရန်။
၆ Report ရေးပြီးလျှင် လုပ်ငန်းပြီးဆုံးမှုရှိ/မရှိ ပြန်လည်စစ်ဆေးရန်။

## ဝန်ထမ်းရေးရာ

## ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်း(၁၀)ရပ်

၁။ ယုံကြည်စိတ်ချရခြင်း
၂။ အမိန့်နာခံတတ်ခြင်း
၃။ တာဝန်ကိုလိုလိုလားလားထမ်းဆောင်ခြင်း
၄။ ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်ခြင်း
၅။ စည်းကမ်းလိုက်နာခြင်း
၆။ စေတနာဝန်ထမ်းစိတ်ရှိခြင်း
၇။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်း
၈။ ကြိုးစားခြင်းနှင့် လေ့လာဆည်းပူးခြင်း
၉။ တီထွင်ကြံဆတတ်ခြင်း
၁၀။ ခေါင်းဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းနှင့် နောက်လိုက်ကောင်းအရည်အသွေးရှိခြင်းများဖြစ်သည်။

## ဝန်ထမ်းများလေ့ကျင့်ရေး

ဝန်ထမ်းများကို အလုပ်အတွင်းကျွမ်းကျင်မှုနည်းစနစ်များ သင်ကြားလေ့ကျင့်ပေးရမည်။ အလုပ်ချိန်အား ပြည့်ပြည့်ဝဝအကျိုးရှိရှိအသုံးချစေရန်လည်းကြိုးကြပ်ပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းတိုင်း၏ အလုပ်ဝတ္တရားများကို ပေါင်းစပ်ညှိနှိုင်းပေးရမည်။ ထို့အတူထုတ်လုပ်ရေးဝန်ထမ်း၊ Service ပေးရသော ဝန်ထမ်းများ၏လေ့ကျင့်ရေးများကို ညှိနှိုင်းချိန်ညှိပေးရမည်။ ဝန်ထမ်းတိုင်းသည်အရောင်းတက်ရေးနှင့် လုပ်ငန်းအဆင်ပြေချောမွေ့ရေးတို့ကို အစဉ်ရှေ့ရှုနေစေရန် စီမံရမည့်အပြင်အလုပ်ခွင်ကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းနေချင်စဖွယ် လုပ်ငန်းခွင်ပျော်ရွှင်မှုရှိစေရန်တာဝန်ပေးထားရမည်။

## ထောက်ကူဖြည့်ဆည်းရေး

ထောက်ကူဖြည့်ဆည်းရေးဆိုင်ရာ မူဝါဒများကိုအခါအားလျော်စွာ စီမံသုံးသပ်၍အရောင်းတက်ခြင်း၊ အမြတ်တိုးခြင်းတို့အတွက် ဆုလာဘ်များပြဌာန်းပေးရပါမည်။ ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးခြင်း၊ အားလပ်ရက်ပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းအိမ်အားလျှော့ချခြင်း ၊ အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းတို့သည် တရားမျှတမှုရှိရှိဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ငွေးတို့၏လူမှုရေး ၊ ကျန်းမာရေးကိစ္စများအပေါ် စိတ်ဝင်တစားရှိ၍ နှုတ်ဖြင့်ဆောင်မခြင်းဖြင့် စောင့်မကူညီရန် လည်းလိုအပ်ပါသည်။

## အကျိုးခံစားခွင့်နှင့် ပြစ်ဒဏ်အရေးယူမှု

၁။ အရည်အချင်းနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်မှု ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်မှုတို့အပေါ် မူတည်၍လစာတိုးပေးမည်။

၂။ တစ်လလျှင်ခွင့်(၂)ရက် တရားဝင်ပေးမည်။ ခွင့်ယူလိုပါက(၁)ရက်ကြို၍ အကြောင်းကြားရမည်။

၃။ ရောင်တခင်ခွင့် ဆေးခွင့် စာမေးပွဲဖြေရန်ခွင့်များကို အထောက်အထားခိုင်လုံစွာ တင်ပြနိုင်မှသာ ခွင့်ပေးရမည်။

၄။ တစ်လလုံးခွင့်မယူဘဲ Duty Off အပါအဝင်အလုပ်ဆင်းပါက လစာအပြင် ဘောက်ဆူး (၅၀၀၀)ကျပ်ရရှိမည်။

၅။ အလုပ်ထွက်လိုပါက တစ်လကြိုပြီးအကြောင်းကြားရမည်။ ထိုသို့မဟုတ်ပါက ကျန်အလုပ်ဆင်းရက်၏ လစာနှင့် မည်သည့်အကျိုးခံစားခွင့်မရပါ။

၆။ ခွင့်နှင့်ပတ်သက်၍ နောက်ကျလို့ Late (၅) မိနစ်ကျော်လျှင် (၅၀၀)ကျပ်ဖြတ်ပြီး ထိုနေ့ကိုအလုပ်မဆင်းဟုသတ်မှတ်သည်။ Absent (၃)ရက် ဆက်တိုက်(သို့)ရက်ခြားဖြစ်လျှင်လည်း အကျိုးခံစားခွင့်မဲ့ အလုပ်ထုတ်ခြင်းခံရမည်။ Off တစ်လလျှင် (၂)ရက်သာခွင့်ပြုမည်။ (၂)ရက်ဆက်တိုက်နားခွင့်မပေးပါ။ ခွင့်နှင့်ပတ်သက်၍ မိမိ၏သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင်မှတဆင့် စာဖြင့်ရေးသားတင်ပြရမည်။ Manager ခွင့်ပြုချက်ရမှသာ အတည်ဖြစ်မည်။

၇။ လစာကြိုထုတ်ခြင်းကို လစဉ်(၂၅)ရက်နေ့တိုင်းထုတ်ပေးမည်။ (၅၀၀၀)နှင့် (၅၀၀၀)အထက် ကြိုထုတ်ပါက General Manager ထံသို့တင်ပြရမည်။ ခွင့်ပြုချက်ရမှသာလျှင်ထုတ်ယူခွင့်ရှိသည်။ လစာကြိုထုတ်တိုင်းလက်မှတ်၊ နာမည်နှင့် ရက်စွဲသေချာရေးထိုးခြင်းပြုရမည်။

၈။ ၎င်းစည်းကမ်းချက်များကို ဖောက်ဖျက်ကျူးလွန်ပါက အပြစ်ကြီးငယ်ပေါ်မူတည်၍ အဏ်ခတ်ခြင်း အရေးယူခြင်းခံရမည်။

၉။ ပထမအကြိမ် အဏ်ရိုက်ခြင်း၊ ဒုတိယအကြိမ် အဏ်ခတ်ပြီးပြောဆိုဆုံးမခြင်းနှင့် တတိယအကြိမ်ထပ်မံ သတိပေးခြင်းနောက်ဆုံး ထပ်မံကျူးလွန်ပါက အလုပ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းခံရမည်။

၁၀။ အခါအားလျော်စွာ ပြင်ဆင်ဖြည့်စွက်သည့် စည်းကမ်းချက်များကိုလည်း လိုက်နာရမည်။

၁၁။ အထက်ပါစည်းကမ်းချက်နှင့် အကျိုးခံစားခွင့် အရေးယူခြင်းများကို သေချာစွာနားလည်သိရှိ[illegible]ပါ၍ သဘောတူကြောင်း ဝန်ထမ်းအားလုံးအားလက်မှတ်ရေးထိုးနိုင်းပါ။

## စနစ်ကျသောစီမံခန့်ခွဲမှု၏ မူလအခြေခံလိုအပ်ချက်

စနစ်ကျသောစီမံခန့်ခွဲမှု၏ မူလအခြေခံလိုအပ်ချက်သည် လုပ်ငန်းစီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းစီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းဆိုသည်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုခြင်းအားလေ့လာ၍ လုပ်ဆောင်ရွယ်တာဝန်များကို သတ်မှတ်ပေးခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဤသို့စီစစ်စိတ်ဖြာခြင်းဖြင့် လက်ထောက်အရာရှိများ တာဝန်ယူနေရသော အလုပ်များထဲမှအသေး အဖွဲ့တာဝန်ငယ်များကို လစာနည်းဝန်ထမ်းများထံသို့တာဝန်လွှဲပြောင်းပေးပါမည်။ ဝေယျာဝစ္စမှုများကို အလုပ်သမားများ ထံသို့ လွှဲပြောင်းပေးနိုင်ပြီး အံဝင်ခွင်မကျသောဝန်ထမ်းများအားဖယ်ရှားခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းတိုင်း၏ တစ်ကိုယ်ရည် ရိုးဖြောင့်မှုကို အချိန်မှန်စစ်ဆေးခြင်းတို့ကိုလည်းပြုလုပ်နိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။

## " 5. S " အကြောင်းသိကောင်းစရာများ

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1.S | SEIRI | ( စီရီ ) | အသုံးမလို ဖယ်ရှားပါ။ |
| 2.S | SEITON | ( စီတွန် ) | အသုံးလို စနစ်တကျထားပါ။ |
| 3.S | SEISO | ( စီဆို ) | လုပ်ငန်းခွင်သန့်ရှင်းမှုရှိပါ။ |
| 4.S | SEIKETSU | ( စီကတ်စု ) | သန့်ရှင်းရေးကို ထိန်းသိမ်းပေး။ |
| 5.S | SEITSUKE | ( ရှီစုကဲ ) | သန့်ရှင်းရေးစိတ်ဓါတ်မြှင့်မားရေး လေ့ကျင့်လိုက်နာပေး။ |

**1.S SEIRI ( စီရီ ) အသုံးမလို ဖယ်ရှားပါ။**

သင်တို့ လုပ်ငန်းခွင်ရောဘယ်အမျိုးအစားထဲမှာပါသလဲ ?

ပထမတန်းစား ★★ အမှိုက်မပစ် ၊ လူတိုင်းသန့်ရှင်းရေးလုပ်။
ဒုတိယတန်းစား ★★ အမှိုက်ပစ် ၊ တခြားလူသိမ်း?
တတိယတန်းစား ★★ အမှိုက်ပစ် ၊ သိမ်းသူမရှိ။

**2.S SEITON ( စီတွန် ) အသုံးလိုစနစ်တကျထားပါ။**

အရာဝတ္ထုတိုင်းအတွက် သတ်မှတ်နေရာရှိရမည်။
သတ်မှတ်ထားသည့်အတိုင်းထားသိုရမည်။
နေရာအပြည့်အသုံးပြုပါ။
ဒီလိုထား။ (လက်တွေ့ပြ)

## 3.S SEISO ( စဲဆို ) လုပ်ငန်းခွင်သန့်ရှင်းမှုရှိပါ။

သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းခွင် ကြမ်းပြင် စက်ကိရိယာတွေ့မရှိအောင်သန့်ရှင်းပါ။
တစ်နေ့ (၁၅)မိနစ်လှတိုင်းသန့်ရှင်းရေးလုပ်ပါ။

## 4.S SEIKETSU ( စဲကတ်စု ) သန့်ရှင်းရေးကိုထိန်းသိမ်းပေး။

လူတိုင်းအချိန်တိုင်း ပိုင်းဝန်းထိန်းသိမ်းပေးပါ။
မတိုးတက်ခင် တိုးတက်အောင်ကြိုးစားပါ။ အမိုက်၊ ဖုန်ကင်းစင်သောလုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်ရမည်။

## 5.S SEITSUKE ( ရှိစုခဲ ) သန့်ရှင်းရေးစိတ်ဓာတ်မြင့်မားရေး လေ့ကျင့်လိုက်နာပေး။

ဝန်ထမ်းတိုင်းကောင်းသော အလေ့အကျင့်ဖြစ်လာရေး လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေး။
ပိုမိုသက်တောင့်သက်သာ နေချင်စရာဖြစ်အောင် တက်ကြွဝန်တိုးချင်စိတ်ရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရမည်။

### ဘယ်လိုအကျိုးအမြတ်တွေရရှိနိုင်မလဲ

| | | |
|---|---|---|
| **Productivity** | ဦ | ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်တိုးတက်လာမယ်။ |
| **Quality** | ဦ | အရည်အသွေးမိုတိုးတက်လာမယ်။ |
| **Cost** | ဦ | ကုန်ကျစရိတ်သက်သာလာမယ်။ |
| **Delivery** | ဦ | အချိန်မီ ကုန်ပစ္စည်းထွက်ရှိလာမယ်။ |
| **Safety** | ဦ | လုပ်ငန်းခွင်လုံခြုံမှုရှိလာမယ်။ |
| **Morale** | ဦ | အဖွဲ့လိုက်တက်တက်ကြွကြွ လုပ်တတ်လာမယ်။ |
| **Image** | ဦ | ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်သတင်းတိုးတက်လာမယ်။ |

ကုမ္ပဏီဂုဏ်သတင်းတိုးတက်ပြီး အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ စရိတ်နည်းတဲ့ပစ္စည်းတွေ အချိန်မီထွက်လာရင် ဝန်ထမ်းတွေလည်း ပိုကောင်းစားလာမယ်။ ကောင်းတဲ့အကျင့်ရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ရင်ဘောင်တန်းပြီးဂုဏ်ယူဝံ့ကြွားစွယ်ရာကောင်းတဲ့ နိုင်ငံ့ရတနာလူသားအရင်းအမြစ်များပင်ဖြစ်ပါသည်။

## လူမိုက်နှင့်တူတဲ့ သူဌေး

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဟာ နေ့စဉ်နံနက်(၇)နာရီမှာ အိပ်ယာမှနိုးလာတယ်။ အိပ်ယာမှနိုးလာသောသူ့မျက်နှာဟာ ထိုင်းထိုင်းမှိုင်းမှိုင်းသုန်သုန်မှုန်မှုန်ဖြင့် လောကကြီးကိုအမြင်မကြည်လင်သောရုပ်နှင့် အိပ်ယာမှထလာတယ်။ မနက်မိုးလင်းတဲ့အခါတိုင်း သူထိုင်နေကျငွေသိမ်းကောင်တာစားပွဲမှာ ယိုင်တိုင်ယိုင်တိုင်ဖြင့်ဝင်ထိုင်လိုက်တယ်။ သူအိပ်ယာကထလာပြီဆိုတာနှင့်ဝန်ထမ်း အယောက်(၃၀)လောက်ဟာ ကြွက်တစ်အုပ်ထဲကြောင်တစ်ကောင်ဝင်လာသလို ဘာများပြောတော့မလဲဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ စိုးတထိတ်ထိတ်နှင့် မြန်မြန်ဆန်ဆန်သွက်သွက်လက်လက်ဖြင့် အမှားမရှိအောင်လုပ်ကြရတယ်။ သူဌေးမျက်နှာကိုဘယ်သူမှမရဲရဲမကြည့်ရဲပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အိပ်ယာထချိန်မှာပိုဆိုးပါတယ်။ ကောင်တာမှာထိုင်လိုက်ပြီဆိုတာနှင့် စားပွဲကိုတံတောင်နှင့်ထောက်ပြီး ခါးကိုညွှတ်ကာမျက်မှန်ကြီးတပ်ထားတဲ့သူ့မျက်လုံးဟာ မနက်(၄)နာရီကတည်းကအပြေးအလွှားလှုပ်ရှားနေတဲ့ ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လှုပ်ရှားပုံကို မျက်မှန်ပေါ်ကကျော်ပြီးကြည့်လိုက်တဲ့မျက်လုံးအကြည့်ဟာ အလုပ်မှန်မှန်လုပ်နေတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုအယောင်ယောင်အမှားမှားဖြင့် အလုပ်မှာမှားယွင်းမှုတွေဖြစ်သွားစေပါတယ်။

တစ်ခါတရံမနက်မိုးလင်းတဲ့အခါတိုင်း ရေသောက်နေကျရေတစ်ခွက်မတင်မိလျှင် သေမိန့်ပေးတော့မည့်အလားကြိမ်းမောင်းဆဲဆိုပါတယ်။ တစ်ခါတရံစိတ်မထင်လျှင်မထင်သလို တွေ့ရာမှုဆည်းနှင့်ကောက်ပေါက်တတ်ပါတယ်။ သူဌေးတစ်ယောက်အိပ်ယာထလာတာနဲ့မတူဘဲ လူမိုက်တစ်ယောက်အိပ်ယာကထလာတာနဲ့တူပါတယ်။ ဝန်ထမ်းကိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဝယ်သူကိုပဲဖြစ်ဖြစ် လူမိုက်အကြည့်နဲ့ကြည့်တတ်ပါတယ်။ သူပြောသမျှကိုပဲအားလုံးခေါင်းညိတ်ရပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်ဘယ်သူမှမလုပ်ရပါဘူး။ သူ့ဘက်ကမှားနေသည့်တိုင်အောင် ဘယ်သူမှမပြောရဲကြပါဘူး။ သူဌေးဆိုင်မှာရှိတဲ့အခါဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းတွေအားလုံး အနေအထိုင်အစားအသောက်အပြောအဆိုအားလုံးစိတ်ကျဉ်းကျပ်ကြပါတယ်။ ပျော်ရွှင်မှုလည်းမရှိကြဘူး။ သူဌေးမရှိတဲ့အခါမှသာလျှင် စိတ်လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်ကြပါတယ်။ သူဌေးအပြင်ထွက်ရာက ဆိုင်ပြန်လာပြီဆိုရင် ဝန်ထမ်းများအားလုံးနေစရာမရှိအောင် ကြောက်ကြရပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများနေမကောင်းလို့တင်ပြလျှင် လည်း "အသိမ်ခံပြီးသတ်ပစ်လိုက်" ဟု ခပ်လွယ်လွယ်ပြောတတ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းအားလုံးရဲ့မုန်းတီး ခြင်းကိုခံရတဲ့သူဌေး၊ တစ်နည်းအားဖြင့် လူမိုက်နှင့်တူသောသူဌေးပင်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ရောဒီလိုလူမိုက်နှင့်တူတဲ့သူဌေးဖြစ်နေပါသလား။?

## အဆွေခင်ပွန်းနှင့်တူသော သူဌေး

"အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ အကောင်းဆုံးဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက်ပါပဲ" ဆိုတဲ့အတိုင်း ရောက်လာသူဌေးကတော့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့အတူတူ အိပ်ယာမှနိုးထလာတယ်။ အိပ်ယာမှထလာတဲ့ သူ့မျက်နှာဟာတက်ကြွလန်းဆန်းမှုအပြည့်ရှိနေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီရဲ့မျက်နှာကိုအကဲခတ်ပြီး "မနေ့ကအိပ်ရေးဝရဲ့လား နေကောင်းရဲ့လား" စသည့်မေးခွန်းများမေး၍ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်ဂရုစိုက်လေ့ရှိတယ်။ သူကိုယ်တိုင်တက်ကြွမှုအပြည့်ဖြင့်လုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတာဝန်များခွဲဝေပေးခြင်း၊ စီစဉ်ညွှန်ကြားခြင်းစသည်တို့ကို စနစ်တကျဆောင်ရွက်ပေးမှုကြောင့် ဝန်ထမ်းအားလုံးကလည်း တက်တက်ကြွကြွစိတ်လက်ပေါ့ပါးစွာဖြင့်လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော အခက်အခဲများကိုလည်း သူဌေးအားပွင့်လင်းစွာတင်ပြဆွေးနွေးတိုင်ပင်ဖြေရှင်းလေ့ရှိကြပါတယ်။ သူဌေးကလည်းတင်ပြချက်များအားလုံးကို သေသေချာချာနားထောင်ပေးလေ့ရှိပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများအားလုံးဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာသူဌေးရှိနေလျှင်ပျော်ရွှင်ကြတယ်။ ပြဿနာအခက်အခဲများအားလုံးကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့အတွက်လည်း အားကိုးယုံကြည်လေးစားကြပါတယ်။

သူဌေးဟာဝန်ထမ်းများရဲ့ ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာအခက်အခဲများနှင့်ပတ်သက်လို့ ဆေးခန်းပို့ပေးခြင်း၊ လစာပြည့်အနားယူခွင့်ပေးခြင်းစသဖြင့် သူကိုယ်တိုင်ကူညီပေးလေ့ရှိပါသည်။ ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူဌေးမရှိလျှင်ပျော်ရွှင်မှုမရှိကြဘူး။ သူဌေးအပြင်ကပြန်လာလျှင် မိဘပြန်လာသလိုပျော်ရွှင်ကြတယ်။ အားကိုးအားထားယုံကြည်မှုရှိကြတယ်။ အဆွေခင်ပွန်းနှင့်တူသောသူဌေးလို့ပြောရပါလိမ့်မယ်။ သူ့ရဲ့တုန့်ပြန်ချက်ကတော့ လူတိုင်းကို ဘာကူညီပေးရမလဲ ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ အမြဲတမ်းပြုမူကျင့်သုံးနေပါတယ်။ သင့်မှာရော ဒီလိုစိတ်ထားမျိုးရှိပါသလား?

★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၁၁)

## "COLOUR THERAPY"

### "အရောင်၏အစွမ်းသတ္တိ၊ အကျိုးကျေးဇူးများနှင့် ကုထုံးများ"

**(၁) အဖြူရောင်**

အရောင်(၇)မျိုးပေါင်းစပ်လိုက်ရင် အဖြူရောင်ဖြစ်တယ်။ အဖြူရောင်ကို သုံးမြှောင့်ပန်းတုံး ဖြင့်ဖြတ်ခိုင်းလျှင် အရောင်(၇)မျိုးခွဲထွက်လာတယ်။ ဥပမာ-(သက်တန့်ရောင်)

အဖြူရောင်ဟာ စိတ်တည်ငြိမ်မှုကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ စိတ်ဝေဒနာရှင်များစွာရဲ့ရောဂါများကို သက်သာစေတယ်။ ယုံကြည်အားကိုးမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ဒါကြောင့်ဆရာဝန်များအဖြူရောင် ဂျူတီကုတ်ကိုဝတ်ဆင်ရတယ်။ စိတ်ကိုသန့်ရှင်းစေပြီး နှစ်သက်ကျေနပ်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ဒါ့ကြောင့် နေအိမ် တိုက်ခန်းများမှာ အဖြူရောင်ဆေးများသုတ်ထားတာကို များစွာတွေ့မြင်ရပါလိမ့်မယ်။ အပေါ်ထပ်ကို ကင်းစင်စေပြီး အလင်းရောင်ကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ မိမိနေအိမ်တိုက်ခန်းတွေမှာ အလင်းရောင်အားနည်းလျှင် အဖြူရောင်ပစ္စည်းများကို များများအသုံးပြုပေးပါ။ နှစ်သက်ကျေနပ်မှုကိုဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

## (၂) အစိမ်းရောင်

လူ့ခန္ဓာကိုယ်မှနေ့ခင်းပိုင်းတွင် အိပ်ငိုက်စေတဲ့ဟော်မုန်းတစ်မျိုးထွက်တယ်။ အဲဒီအိပ်ငိုက်ခြင်းရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ တက်ကြွတဲ့စိတ်ကိုဖြစ်စေတဲ့အရောင်ဟာအစိမ်းရောင်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ကျောင်းသူ ကျောင်းသားများနဲ့ ဆရာ ၊ ဆရာမများမှာ-စာသင်ရင်း အိပ်မငိုက်အောင် အစိမ်းရောင်ကိုဝတ်ဆင်ထားကြရ တယ်။ အစိမ်းရောင်ဟာလန်းဆန်းတက်ကြွမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေပြီး မှတ်ဉာဏ်အားကောင်း ထက်မြက်စေတယ်။ နိတ်ရုန့်ဖြစ်ပွားမှုကိုလဲကာကွယ်ပေးတယ်။ စိတ်ဓါတ်ကျသူကို စိတ်သက်သာရာရစေတယ်။ ဝေဒနာအမြန် ပျောက်ကင်းစေတယ်။ သွေးတိုးခေါင်းကိုက် ၊ အာရုံကြောရောဂါများအတွက် သံပရာစိမ်း ၊ မြစိမ်း ၊ စိမ်းပြာရောင်များမှာ စိတ်ငြိမ်းလက်ပျောက်နှင့်စိတ်အေးချမ်းသာမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ ဒါကြောင့် ခွဲစိတ်ခန်းထဲမှာ အစိမ်းရောင်လိုက်ကာများ ထားထားပြီးဆရာဝန်တွေလဲ အစိမ်းရောင်ဝတ်စုံကိုဝတ်ဆင်ကြရတယ်။ ယခင်ကခွဲစိတ်ခန်းတွေမှာ အရောင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အလေးအနက်မပြုခဲ့တုန်းက အဖြူရောင်ကိုသုံးခဲ့ကြတယ်။ အခုတော့ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိတဲ့ခွဲစိတ်ခန်းတိုင်းမှာ အစိမ်းရောင် ကိုအသုံးပြုနေကြပြီး ဧည့်ခန်း၊ အိပ်ခန်း၊ နားနေခန်း၊ စာကြည့်ခန်း၊ အားကစားရုံနှင့် လူငယ်သင်တန်းကျောင်းတွေမှာ အသုံးပြုသင့်ပါတယ်။

## (၃)အနီရောင်

စိတ်ကိုတက်ကြွစေတယ်။ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာသုတေသနပြုချက်အရ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်တွေဟာ အနီရောင်ကိုမြင်လျှင် နှလုံးခုန်နှုန်းမြန်လာစေပြီး သွေးခုန်နှုန်းကိုလဲမြင့်တက်စေတယ်။ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်များ ကိုကြည့်ရှုတဲ့ ဆရာဝန် ၊ ဆရာမတွေက အနီရောင်ကိုမဝတ်ရဘူး။ အစ္စလာမ်နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတွေမှာတော့အနီ ရောင်ကိုမဝတ်ဖို့ အတည်ပြုကန့်သတ်ထားတယ်။ သွေးတိုးဝေဒနာရှင်ကို အနီရောင်ဝတ်စုံ ဝတ်ဆင်မပေးရဘူး။ အနီရောင်ရှိတဲ့အခန်း ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာလူကိုမထားရဘူး။ အနီရောင်ရဲ့သဘောဟာ စိတ်ဓါတ်တက်ကြွမှု ၊ တိုက်ခိုက်မှု ၊ အောင်မြင်မှုတွေကိုဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ရှေ့တန်းစစ်ထွက်လွှားတဲ့ စစ်ပွဲများမှာအနီရောင်အလံ ၊ အနီရောင်လက်မောင်း ၊ တက်ပတ် ၊ လည်ပတ်များကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ အိပ်ခန်း ၊ ဧည့်ခန်း ၊ လှုပ်ရှားနေရာများအတွက်ရောင်ကြည်ပါ။ ယောကျာ်းသားများအတွက် ခွန်အားနှင့် စွမ်းအင်ကိုတိုးစေတယ်။ ငွေကြေး ၊ ပစ္စည်း ၊ ဥစ္စာ ၊ ကံကောင်း မှုကိုတိုးပွားစေတယ်။ ဒါကြောင့်တရုတ် နိုင်ငံမှာ မင်္ဂလာယူရတဲ့အခမ်းအနားမျိုးစုံ၌ အနီရောင်ကိုအသုံးပြုကြပြီး ရေတိုလ်ကောင်းမှု၊ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ တွေမှာအနီရောင်ကို အသုံးပြုကြတာဖြစ်တယ်။ လိင်စိတ်ကိုတိုးပွားစေတယ်။ ထုံထုံထိုင်းထိုင်းနေတိုင်တတ်တဲ့ ကလေးကိုအနီရောင်ဝတ်ပေးရင် တက်တက်ကြွကြွနဲ့ဆော့ကစားလာပါလိမ့်မယ်။

## (၄)အဝါရောင်+လိမ္မော်ရောင်

လှုံ့စိတ်ကို တည်ငြိမ်စေတယ်။ အေးချမ်းမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ မေတ္တာတရားကြီးမားမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေ တယ်။ ဂုဏ်အရှိန်တက်စေတယ်။ သည်းခံခြင်းကိုဖြစ်စေတယ်။ ဉာဏ်ရည်တိုးစေတယ်။ အမှန်တရားကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ အေးချမ်းတဲ့ဆွဲဆောင်မှုကို ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ဒါကြောင့်ဘာသာရေးဆရာတွေ၊ ရဟန်း၊ သံဃာသီလရှင်တွေ ဝတ်ဆင်အသုံးပြုခြင်းဖြစ်တယ်။ နိုင်ငံခြားမှာစမ်းသပ်မှုတစ်ခုပြုလုပ်တယ်။ အလွန် အဆော့မက်တဲ့ကြွက်တွေကို အဝါရောင် ၊ လိမ္မော်ရောင်တွေပြရင်ငြိမ်သွားတယ်။ အဝါရောင်က ကြွက်ကလေးတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးမှုဖြစ်စေတယ်။ ကယ်ဆယ်ရေး လုပ်သားတွေ၊ မီးသတ်သမားတွေ၊ အကျဉ်းသားတွေကို လိမ္မော်/အဝါဝတ်ပေးကြတယ်။ ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်သား တွေကိုဝတ်ပေးခြင်းအားဖြင့် အဝါ /လိမ္မော်ရောင်က တောက်ပလို့အဝေးမှလှမ်းမြင်နိုင်တာကတစ်ကြောင်း၊ ကယ်ဆယ် ခံရမယ့်သူတွေက အဝါရောင် ၊ လိမ္မော်ရောင်ရဲ့လွှမ်းမိုးမှုကြောင့် စိတ်တည်ငြိမ်မှုကိုရရှိစေတယ်။

## (၅)အပြာရောင်

အပြာရောင်ဟာခန္ဓာကိုယ်မှာရှိတဲ့ နာဗ်ကြောတွေကို တည်ငြိမ်စေတယ်။ သွေးခုန်နှုန်းလျော့နည်း စေပြီး သွေးဖိအားကိုကျဆင်းစေတယ်။ အစာချေနှုန်းကောင်းစေပြီးပျော်ရွှင်မှုကိုဖြစ်စေတယ်။ သွေးတိုး ဝေဒနာရှင်ရဲ့ အိပ်ခန်းကိုအပြာရောင်သုတ်ပေးပြီး အင်္ကျီအပြာရောင်ဝတ်ပေးခြင်းနှင့် သွေးတိုးဝေဒနာရှင်ကိုပြုစုမယ့်သူ ၊ ဆရာ ဝန်၊ ဆရာမတွေလည်း အပြာရောင်ဝတ်စုံဝတ်ပြီးကုသရင် သွေးတိုးဝေဒနာ အများကြီးအထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။ အိပ်မပျော်ရောဂါရှိသူကို အပြာရောင်အခင်း ဝတ်စုံ ၊ ခြင်ထောင် စသဖြင့်ဝတ်ဆင်သုံးဆောင်ပေးရမယ်။ စာမေးပွဲ ၊ အင်တာဗျူး ၊ ချိန်းတွေ့ခြင်း (Date)အတွက်၊ ဝတ်ဆင်ပါ။

## (၆)အညိုရောင်

တည်ငြိမ်ရင့်ကျက်စေခြင်း၊ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ ခက်ထန်ခြင်း၊ မာနကြီးခြင်း၊ လေးနက်ခြင်း၊ တကိုယ်ကောင်း ဆန်ခြင်း၊ ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်ကိုဆွဲဆောင်နိုင်ခြင်း၊ အမှန်တရားနှင့် ရိုးဖြောင့်ခြင်းကိုပွင့်စေတတ်ခြင်း၊ ဝမ်းနည်းမှုကိုလျော့ကျ မှုကိုဖြစ်စေသဖြင့် အသုဘအခါလာအဖြစ် သတ်မှတ်ကြတယ်။ အပူကိုစုပ်ယူနိုင်သဖြင့် နွေရာသီတွင်ဝတ်ဆင်ခြင်း မသင့်။ အနက်ရောင်မျက်မှန်တပ်ခြင်းဟာ ခန့်ညားထယ်ဝါမှုကိုဖြစ်စေတယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ကိုသိမ်ငယ်စေတယ်။ ကြောက်ရွံ့စေတယ်။ အလင်းရောင်မရှိတဲ့ညအမှောင်နှင့်အညိုရောင်ဖြစ်တဲ့အမှောင်ထဲမှာ လူတွေအပြင်မထွက်ချင် ဘူး။ အညိုရောင်ဖြစ်တဲ့အမှောင်ကြောင့် အညိုရောင်ဝတ်တဲ့သူကို လူတွေကတွန့်ဆုတ်ကြောက်ကြတယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ကို အညိုရောင်က လွှမ်းမိုးသွားစေတယ်။ ဖိနှိပ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အမှန်တရားကိုဖြစ်စေလို့ တရားသူကြီးတွေ၊ ရှေ့နေတွေက အညိုရောင်ကုတ်အင်္ကျီဝတ်ဆင်ကြတယ်။ အစစ်ခံတဲ့တရားခံတွေက အနက်ရောင်အင်္ကျီနဲ့ တရားသူကြီးတွေကိုမြင် ရင်ကြောက်ပြီးအမှန်ကိုထွက်ဆိုကြတယ်။ လေးနက်တဲ့ကိစ္စတွေမှာဆိုရင် အနက်ရောင်ကိုသုံးကြတယ်။ ကျွန်မတော့ အတွက်တော့အညိုရောင်ကိုသုံးလေ့သုံးထရှိတာ။

**(၇)အညိုရောင်**

ကြည်သိုသဒ္ဓါစိတ်ကိုဖြစ်စေခြင်း အမိန့်နာခံမှုနှင့်သိုသိုးမှုကိုလက်ခံခြင်း လုံခြုံစိတ်ချမှုကိုဖြစ် စေခြင်း၊ ရောင့်ရဲတင်းတိမ်မှု တည်ငြိမ်မှုကိုဖြစ်စေခြင်း ယောဂီနှင့်သီလရှင်ပုဂ္ဂိုလ်များဝတ်ဆင်သောအရောင် အဆော့မက်တဲ့ကလေးတွေကိုဝတ်ဆင်ပေးရန်သင့်တယ်။

**(၈)ပန်းရောင်**

နွေးထွေးမှုလှိုက်လှဲမှုကိုဖြစ်ပေါ်စေခြင်း စိတ်ကြမ်းတမ်းသူကိုပန်းရောင်ရှိတဲ့ အခန်းထဲထည့်ထားပါက ကြွက်သားတွေအားပျော့စေပြီး ငြိမ်ကျစေတယ်။ စိတ်ကျခြင်းကိုနိုင်တယ်။ မေတ္တာတရားကိုတိုးပွားစေတယ်။ ချစ်သူအချင်းချင်း အမှတ်တရပေးခြင်း၊ လက်ဆောင်တို့ ပန်းတို့ပေးရင်ပန်းရောင်ကိုပေးသင့်တယ်။

**(၉) ခရမ်းရောင်=မဲနယ်ရောင်**

စိတ်ကူးယဉ်ခြင်းနှင့် အတွေးများခြင်းကိုဖြစ်စေတယ်။ ငွေကြေးနှင့်ပတ်သတ်ရင်ခရမ်းရောင်ကို မသုံးသင့် တာဝန်ယူသောအနုနည်းပါးစေတယ်။ ကျန်းမာရေးရှုထောင့်အရ ဖိအားသောကပျောက်ကင်းစေတယ် နာကျင်မှုဝေဒနာကိုသက်သာစေတယ်။ အင်္ဂလန်နဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံတွေမှာ ခွဲစိတ်ခန်းကထွက်လာတဲ့လူနာတွေကို ခရမ်းရောင်သုတ်ထားထားတဲ့အခန်းမှာထားပေးရတယ်။ ခေါင်းကိုက်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်တဲ့ဝေဒနာတွေ ၊ နာကျင်မှုတွေကိုအများကြီးသက်သာစေတယ်။ ခရမ်းရောင်ပန်းလေးတွေကို တွေ့ကြည့်နေရင်နာကျင်မှုကိုအများကြီးသက်သာစေတယ်။

**(၁၀) ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်**

အားငယ်မှုကျတဲ့အခါ အထောက်အကူပြုတယ်။ မနက်ပိုင်း (၉)နာရီထိနေလှုံပေးရမယ်။ ဆေးလိပ် သောက်သူများ၊ ဆီးချိုဝေဒနာရှင်များရဲ့ သွေးခဲတဲ့နေရာတွေကို ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်နဲ့ကုသပေးလို့ရတယ်။ ရောဂါပိုးကိုလည်းသေစေနိုင်တယ်။ အရေပြားမှိုရောဂါဖြစ်တဲ့ရောဂါပိုးကို သေစေနိုင်တယ်။ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ရဲ့ အန္တရာယ်ကအရေပြားကိုအပူလောင်စေပြီး အသားရေရဲ့တွန့်စေတယ်။ အချိန်ကြာမြင့်ရင် အရေပြားကင်ဆာ ဖြစ်စေနိုင်တယ်။ မျက်စိထဲဝင်ရင် မျက်ကြည်လွှာရဲ့ဆဲလ်တွေနဲ့ မျက်လုံးထဲကမှန်ဘီလူးတွေကိုထိခိုက်စေနိုင်တယ်။ ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့ခုခံအား(Immunity)ကို ကျဆင်းစေတယ်။ အိုမင်းရင့်ရော်မှုကိုဖြစ်လွယ်စေတယ်။

မှတ်ချက် - ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ပက်သက်ပြီးအရောင်တွေမှာ ထူးခြားတဲ့ခွန်အားတွေရှိပါတယ်။ အချို့သောသူတွေဟာ (နက်(၁)တိုင်-လည်စီး)ဝတ်ဆင်ရန်အတွက် အရောင်ရွေးချယ်ရာတွင် အနီရောင်နှင့် အပြာရောင်သာသုံးသည်တယ် ထိုအကြောင်းကိုပြချင်ပါတယ်။ ဥပမာ- "**အမေရိကန်သမ္မတအိုဘားမား**" ဆိုလျှင် (အနီရောင်/အပြာရောင်)ကိုအများ ဆုံးကိုလေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ အနီရောင်ကစွမ်းဆောင်ရည်ထက်မြက်မှုကိုပြပါတယ်။ အပြာရောင်ကတည်ငြိမ်မှု နှုတ်ဘက်ကြွယ်ရှင်မှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။

★★★★★★★★★

# အပိုင်း(၁၂)

## ဆက်ဆံရန်ခက်ခဲသူများနှင့် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနည်း(သို့)ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနည်း

### လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းနည်း

လူဘောင်အသိုင်းအဝိုင်းမှာနေရတိုင်းမှာ အဖွဲ့အစည်းတွေရှိကြပါတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းနဲ့ကင်းကွာပြီးနေလို့မရပါဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အရာကို ရယူနိုင်ဖို့အတွက်လဲ အဖွဲ့အစည်းအင်အားကို အသုံးပြုရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေနဲ့ ကင်းကွာလို့မရနိုင်ပါဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့လိုအင်ဆန္ဒတွေပြည့်ဝဖို့အတွက် ဒီလူတွေကိုပေါင်းသင်းဆက်ဆံရမှာဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လိုအင်ဆန္ဒတွေကဘာတွေလဲ? စားဝတ်နေရေး အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေပဲ။ အဲဒီလိုအင်ဆန္ဒတွေပြည့်ဝဖို့အတွက် လူအများနှင့်ပေါင်းသင်းဆက်ဆံကြရမှာပဲ။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအင်တွေရှိတယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအင်တွေလဲရှိတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအင်တွေက ဘဝလုံခြုံမှု၊ စိတ်အေးချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှု "စ"တာတွေပဲဖြစ်တယ်။ ရုပ်ပိုင်းလိုအင်တွေကတော့အများကြီးပေါ့၊ . . . . .

ဥပမာ။ ။ အိမ်ခြံမြေ တိုက်၊ ကား ၊ ဖုန်း ၊ အဝတ်အစားနှင့် အလှအပပစ္စည်းမျိုးစုံတွေဖြစ်တယ်။ ဒီလိုအင်တွေပြည့်စုံဖို့အတွက် မဖြစ်မနေလူအများနဲ့ ဆက်ဆံနေကြရမယ်။ လူအများနဲ့ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရတယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံလို့ လွယ်ကူတဲ့သူရှိသလို ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရတာ ခက်ခဲသူတွေနဲ့လည်း တွေ့ကြုံရနိုင်တယ်။

မိမိရဲ့မိသားစု၊ ရပ်ကွက်၊ ကျေးရွာ၊ မြို့နယ်အတွင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်စတဲ့ ဘယ်နေရာမှာမဆို လူမျိုးစုံနဲ့ တွေ့ကြုံရကြမယ်။ပေါင်းသင်းဆက်ဆံကြရမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းခွင်မှာလည်း ကိုယ့်ရဲ့ အထက်လူကြီး ၊ သောစုံ ရှယ်ယာ ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၊ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများ၊ အလုပ်သမားများနဲ့ နေ့စဉ်နှင့်အမျှတွေ့ဆုံ ဆက်ဆံနေကြရမှာဖြစ်တယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကျွမ်းကျင်တဲ့သူဟာ ဘယ်လိုလူမျိုးနဲ့ပဲတွေ့တွေ့ အဆင်ပြေ ချောမွေ့စွာဆက်ဆံနိုင်ဖို့အတွက် ဤ No.1 Millionaire Mild စာအုပ်ဟာ အများကြီးအထောက်အကူပေးမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒီစာအုပ်ထဲကပို့ချချက်အားလုံးတွေဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အထောက်အကူများစွာပေး ပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုလူမျိုးနဲ့ပဲတွေ့ပါစေ၊ ကိုယ်နဲ့အဆင်ပြေစွာဆက်ဆံတတ်မယ်ဆိုရင် လူ့ဘဝမှာတကယ်အောင်မြင် တဲ့သူဖြစ်တဲ့ No.1 Millionaire Mild လူဖြစ်လာမှာသေချာတယ်။ ကိုယ့်ဘဝမှာဘယ်လိုလူမျိုးတွေနဲ့ တွေ့နိုင်သလဲဆိုရင် လူ့နယ်ပယ်မှာတွေ့ကြုံရမယ့် လူ့အမျိုးအစားပေါင်း (၁၀၀)ကျော်ရှိပါတယ်။

**အုပ်စု** (၁) ရန်လိုသူ၊ နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူ၊ အနိုင်ကျင့်သူ၊ သူများကိုနှိမ်ချရမှ စိတ်ပျော်ရွှင်သူ၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တိုက်ခိုက်သူ၊ မနာလိုစိတ်ရှိသူ၊ မြှောက်ပင့်ပြောသူ၊ စိတ်ဆိုးလွယ်သူ၊ အငြိုးအတေးထားတတ်သူ၊ ချောင်းမြောင်း ပစ်ခတ်သူ။

**အုပ်စု** (၂) ခွတ်တခွတ်နိုင်သူ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအထင်ကြီးလွန်းသူ၊ မောက်မာသူ၊ ထင်ပေါ်လိုသူ၊ ဝိတ်ပင်သူ၊ အငြင်းပွားသူ၊ အဆက်မပြတ်တိုက်ခိုက်သူ၊ ယုံကြည်စိတ်မြင့်မြှင့်လွန်းသူ၊ စိတ်အားထက်သန်လွန်းသူ၊ ပြိုင်ဆိုင်လိုသူ ၊ စည်းကမ်းဖောက်သူ၊ အမိန့်ပေးသူ။

**အုပ်စု** (၃) လှည့်ဖြားတတ်သူ၊ လျှို့ဝှက်တတ်သူ၊ အယောင်ဆောင်သူ၊ ကတိမတည်သူ၊ လျှာနှစ်ခွရှိသူ၊ ဦးနှောက်ဖောက်စားသူ၊ နောက်ကျောမှဓားနှင့်ထိုးသူ၊ နှမ်းနှာပျက်စီးအောင်လုပ်သူ။

**အုပ်စု** (၄) ပရိယာယ်များသူ၊ ဥာဏ်ဆင်သူ၊ သင့်ကိုအသုံးချသူ၊ ခေါင်းရှောင်တတ်သူ၊ မြှောက်ပင့်ပြောဆိုသူ ၊ အနိုင်အလေ့ရော်တော်သူ၊ လျှို့ဝှက်ကြံစည်တတ်သူ၊ ဇွတ်အတင်းလုပ်သူ၊ ရှောင်ပြေးသူ၊ ဆွဲဆောင် ကောင်းသူ၊ ပါးလျက်နားလျက်လုပ်သူ၊ အချင်းချင်းချောက်တွန်းသူ၊ ကောလာဟလဖွင့်ထုတ်သူ။

**အုပ်စု** (၅) ငိုင်းစိုင်းသူ၊ မယဉ်ကျေးသူ၊ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်မရှိသူ၊ ပျက်ရယ်ပြုသူ၊ အထက်စီးမှဆက်ဆံသူ၊ အနောက်အယှက်ပေးသူ၊ ချိုးနှိမ်းခြေကျောက်ပြုလုပ်သူ၊ စပ်စုသူ၊ ဆန့်ကျင်သူ၊ ဟာသလုပ်ပြီး ထိုးနှက်သူ။

**အုပ်စု** (၆) အတ္တများသူ၊ ကိုယ့်ကိစ္စကိုသာအလေးထားသူ၊ ကိုယ်ကျိုးကိုသာကြည့်တတ်သူ၊ သင့်ကိုအလေးမထားသူ၊ လျစ်လျူရှုသူ၊ အာလူးများသူ၊ ဟိတ်ဟန်ထုတ်တတ်သူ၊ အထင်ကြီးခံချင်သူ၊ သူများထက်သာ မှကျေနပ်သူ၊ ဦးအောက်နံသီ ခေါ်အောက်နံသီ ၊ မိမိကိုယ်ကိုဖျှိနှိမ်တတ်သူ ၊ အငါးပါးသာတည်ဆောက်ချင်သူ စိတ်မငြိမ်သူ ၊ ဖြစ်ကတတ်ဆန်းလုပ်တတ်သူ ၊ မုန်ဘီလူးလိုလူ။ *

အုပ်စု (၇) ချိတုံချတုံဖြစ်နေသူ၊ အချိန်ဆွဲလုပ်ကိုင်တတ်သူ၊ ကတိပေးများလွန်းသူ၊ စိတ်ပြောင်းလွယ်သူ၊ မိတ်ဆွေပေါများလိုသူ၊ အကောင်းဆုံးဖြစ်လိုသူ၊ အချိန်ဖြုန်းသူ၊ နာရီကိုမကြာခဏကြည့်သူ၊ မလုပ်တတ်မကိုင်တတ်ဖြစ်နေသူ၊ ပုန်ကန်သူ။

အုပ်စု (၈) ခေါင်းမာသူ၊ အလျှော့မပေးတတ်သူ၊ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စကိုသာအကျယ်ချဲ့တတ်သူ၊ အလျှော့အတင်းလုပ်မရသူများ၊ တရားသေဆန်သူ၊ စိတ်မချမ်းသာဖြစ်အောင်လုပ်တတ်သူ၊ တအုပ်ကြီးသမား ငြိမ်ငြိမ်သက်သက်နှင့် မဟုတ်မဟတ်လုပ်တတ်သူ၊ အလျှော့မပေးသူ၊ တွယ်ကပ်ထားသူ။

အုပ်စု (၉) စကားမပြောသူ၊ နှုတ်ပိတ်တိတ်ဆိတ်နေသူ၊ ရေခဲတုံး၊ ယောက်သွားများ၊ ရှောင်ဖယ်ဖယ်လုပ်သူ သံသယရှိတတ်သူ၊ ဆုပ်ကိုင်တတ်သူ၊ ဒေါသနှင့်ကြည့်မြင်တတ်သူ၊ သွားဖြဲသူ၊ မှုန်တတ်သူ လျှောကိုကြိုးနှင့်ချည်ထားသူ။

အုပ်စု (၁၀) ညည်းညူဝေဖန်တတ်သူ၊ အပြစ်ရှာတတ်သူ၊ ထမင်းရည်ပူလျှာလွှဲသူ၊ အပြစ်မရှိအပြစ်ရှာသူ အပြစ်တင်ဓားသူ၊ စိုးညက်ညက်ဖြစ်အောင်ချေသူ၊ နားမချမ်းသာအောင်လုပ်သူ၊ အထိနာလွယ်သူ ကပြက်ကချော်လုပ်တတ်သူ၊ ကျွက်ယက်ျက်လုပ်သူ၊ အပြစ်ပုံချ တတ်သူ၊ ငိုသံနှင့်ညည်းညူတတ်သူ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအပြစ်တင်တတ်သူ၊ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ကိုင်သူ။

အုပ်စု (၁၁) ဖော်ရွေသူ၊ ပြုံးရွှင်တတ်သူ၊ ကူညီတတ်သူ၊ ပေးမတတ်သူ၊ တက်ကြွသူ၊ စာနာတတ်သူ၊ ကိုယ်ချင်းစာတတ်သူ၊ ပေးကမ်းသူ၊ ရက်ရောသူ၊ အလိုက်သိသူ၊ ဘာသာတရားကိုင်းရှိုင်းသူ၊ အလျှော့ပေးတတ်သူ၊ ရိုးသားလေးစားတတ်သူ၊ အားနာတတ်သူ၊ နူးညံ့သိမ်မွေ့သူ၊ စိတ်ထားမြင့်မြတ်သူ သဘောထားကြီးသူ၊ မျှဝေခံစားတတ်သူ၊ မေတ္တာတရားကြီးမားသူများပင်ဖြစ်ကြတယ်။

## အမုန်းစိတ်များဖယ်ရှားပါ

အလုပ်ဌာနတစ်ခုထဲတွင် မိမိကိုလိုသူ၊ မလိုလားသူများရှိကြပါတယ်။ မလိုသူများက မိမိရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုကို မနှောင့်ယှက်ကြဘဲ အရှိန်မျိုးချောက်တွန်းလျှက် အပြစ်ကိုရှာဖွေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအခါမှာ သည်းခံနိုင်မှုနည်းတဲ့သူဆိုရင် ဒေါသနဲ့တုန့်ပြန်တိုက်ခိုက်တာမျိုး ပြုလုပ်မိတတ်ကြတယ်။ သင့်အလိုစိတ်အနေနှင့်အယုက်ဖြစ်ရုံသာမက ဂုဏ်သိက္ခာများလည်းကျဆင်းတတ်ပါတယ်။ အထက်လူကြီးများရဲ့အထင်လွဲမှုကိုလည်းခံရတတ်တယ်။ ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်လာပြီဆိုရင် သူတစ်ပါးအပြစ်ကိုထောက်ပြသည်ထက် မိမိရဲ့လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ဖြစ်စဉ်အမှန်အတိုင်းကို ဝယနေထားရှင်းပြနိုင်ရန်သာအဓိကဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်တိုးနက်တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ ဦးတည်ချက်ကို ပျောက်သွားစေပြီး ဘေးကိုချော်ထွက်သွားတဲ့သဘောရှိပါတယ်။ မိမိကိုတိုက်ခိုက်တဲ့သူဟာ အထက်လူကြီးနှင့်အရမ်းနီးစပ်ပါက သင့်အတွက်အန္တရာယ်ရှိနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကိစ္စဆောင်ရွက်တိုင်းမှာ ပြဿနာဖြစ်အောင်ဝန်တိုးတတ်သူရှိပါက အလုပ်တာဝန်ကို ခွဲဝေယူကြပြီးလုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင် အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ သူကဘယ်လိုမိမိအပေါ် ပုန်ကန်ပြီးရှုတိုက်ခိုက်နေစေကာမူ မိမိရဲ့ပါးစပ်ကို အလွယ်တကူအေးသပြောင့်မပြောမိအောင် ထိန်းချုပ်ထားရမယ်။

လူအများရဲ့ဉလေးစားမှုကို အလုပ်ကြိုးစားခြင်းဖြင့်ရရှိနိုင်ပါတယ်။ မိမိပြောဆိုတဲ့စကားတွေမှာ ရန်လိုတဲ့စကားများမပါဘဲ မနာလိုစိတ်ရှိသူကို အားပေးကူညီဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါက မိမိရဲ့ရန်သူကအလိုလိုနောက်ဆုတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ မနာလိုစိတ်ရှိသူရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ကောင်းမွန်လာတာကိုတွေ့ရှိပါက သူ့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ်ကောင်းမွန်ကြောင်းချီးမွမ်းအားပေးစကားပြောကြားလိုက်ပါ။ နွေးထွေးစွာအကြံပေးခြင်းဖြင့် ရန်သူအဖြစ်မှ ဆင်းသနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒေါသကဒေါသကိုပေါက်ပွားစေသလို မေတ္တာကလည်းမေတ္တာကိုဖြစ်ပွားစေတယ်။ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦးကူးစက်ခြင်းဖြင့် အမုန်းတရားများကိုဖယ်ရှားနိုင်ပါတယ်။

## သင့်အလုပ်သမားများက ရန်လိုတဲ့အခါ ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်း

မိမိအနေနဲ့ အထက်လူကြီးရဲ့အာဏာခွဲဝေပေးမှုကိုရရှိပါက အာဏာကိုအလွဲသုံးစားမလုပ်ဖို့ အရမ်းအရေးကြီးတယ်။ သင်ကအာဏာရှင်ဆန်ဆန်ဆက်ဆံပါက ထိုဆက်ဆံမှုနဲ့လိုက်ဖက်ညီတဲ့ခံစားမှုများ တုန့်ပြန်လာရမှာဖြစ်တယ်။ လက်အောက်ငယ်သားတွေအပေါ် ဖိအားပေးမှုတွေများလာပါက မိမိကိုတိုက်ထုတ်လိုတဲ့သူတွေပေါ်ပေါက်လာပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်သမားများအပေါ် မတရားညီတဲ့ဆက်ဆံမှုတွေနဲ့ခိုင်းစေမှုတွေပြုလုပ်ပါက မိမိရဲ့အလုပ်ကြန့်ကြာလာမှာဖြစ်တယ်။ အလုပ်လုပ်တဲ့သူအပေါ် ချီးမွမ်းခြင်းမပြုဘဲ အလုပ်မလုပ်တဲ့သူကို ချီးမြှင့်မြှောက်စားခြင်းဟာ မမှန်ကန်တဲ့လုပ်ရပ်ဖြစ်တယ်။ မိမိရဲ့အလုပ်သမားတွေအပေါ် ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့တပြေးညီပြောဆိုဆက်ဆံပါမှ မိမိကိုချစ်ခင်နှစ်သက်တဲ့သူများလာပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်သမားတွေကိုအုပ်ချုပ်တဲ့မိမိက ဦးဆောင်မှုပေးနိုင်သူတို့က တမင်သက်သက်အမှားတွေဖြစ်အောင်လုပ်တတ်ကြတယ်။ အလုပ်သမားတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ စိတ်ထားတွေကိုအနည်းအကျဉ်း သိအောင်လေ့လာထားရမှာဖြစ်တယ်။ အလုပ်သမားတွေရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ် ကောင်းရင်ကောင်းသလိုချီးမွမ်းစကားချက်ချင်းပြောပါ။ အချိန်ကြာမှချီးမွမ်းခြင်းမပြုလုပ်ပါနှင့်။ လုပ်ငန်းခွင်များပြောင်းလဲမှုရှိပါက အလုပ်သမားများကို ထိခိုက်နစ်နာဆုံးရှုံးမှုမရှိရအောင် ကြိုတင်အကြောင်းကြားပါ။

ခိုင်းခန့်ခွဲမှုစနစ်ရဲ့ ချို့ယွင်းမှုကြောင့်ပြဿနာဖြစ်ရတယ်ဆိုပါက ထိုအချက်ကိုအထက်အရာရှိထံတင်ပြပါ။ ဘယ်လိုပြုလုပ်ရမလဲဆိုတာ အကြံပြုပါ။ အကယ်၍သူက သင့်လုပ်ငန်းကယောက်ကယက်ဖြစ်သွားအောင် ရှုတ်အတင်းဖန်တီးဆောင်လာပါက လက်မခံပါနှင့်။ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်မယ်ဆိုရင်လည်း သင်ရှုံးသွားနိုင်တယ်။ စိတ်ငြိမ်ငြိမ်ထားပြီး ဉာဏ်ကိုလှုပ်ပါ။ ဆွေးနွေးပါ။ ပါးနပ်စွာဖြင့်ရင်ဆိုင်နိုင်ရန်အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ သူ့ကြောင့် သင်စိတ်ဆိုးလာမှန်းမသိအောင်သတိထားပါ။ သင့်အခြေအနေကို အမြဲတမ်းသုံးသပ်ပါ။ အကျိုးအပြစ်များကိုဆန်းစစ်ပါ။ သင့်အမြင်ကိုအတိုက်ခံရတဲ့အခါ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှုရှိပါစေ။ တိတိကျကျရှိပါစေ။ သူကသူ့အမြင်ကို ခိုင်မြဲစွာတင်ပြသလို သင့်အမြင်ကိုတင်ပြတဲ့အခါမှာလည်း ခိုင်ခိုင်မြဲမြဲရှိပါစေ။ ကိုယ်ရေကိုယ်တာကိစ္စကိုဘေးဖယ်ထားပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက်အဓိကထားပါ။ သင့်သိက္ခာမကျလိုပါက သူ့ယုံကြည်မှုအား မိမိယုံကြည်မှုနှင့်တုန့်ပြန်ရမှာဖြစ်တယ်။ ဘူ့ရိုင်းသင့်မှတည်မှုကို ခိုင်မြဲရမှာဖြစ်တယ်။

*

## စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများကို ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းများ

စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများဟာ အလွယ်လမ်းကိုရွေးချယ်သူတွေဖြစ်တယ်။ ငွေမရှိဘူး ပင်ပန်းခံရမှာ ကြောက်သူတွေဖြစ်တယ်။ စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူတွေကြောင့် စည်းကမ်းလိုက်နာတဲ့သူတွေ အခက်အခဲတွေရတယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ စည်းကမ်းနှုတ်သူများကို အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့ချုပ်ချယ်မှုလို့ထင်မှတ်ထားကြတယ်။ ခွင့်ပြုမိန့်တောင်းပြီး မှလုပ်နေရင် အခွင့်ကောင်းတွေလက်လွတ်သွားလိမ့်မယ်။ အစီအစဉ်မရှိတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို လျှပ်တစ်ပြက်လုပ်တတ်တာဟာလည်း စည်းကမ်းမလိုက်နာသူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးကြီးမားမားဆုံးရှုံးရတာဟာလည်း စည်းကမ်းမလိုက်နာသူတွေကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့ အထက်လူကြီးရဲ့သဘောတူညီမှုကိုရယူပြီး အလုပ်သမားအားလုံးလိုက်နိုင်မယ့် စည်းကမ်းကိုသတ်မှတ်ရမယ်။ တချို့ကလိုက်နာပေမဲ့ တချို့ကလွှတ်ထားပါက ဆန့်ကျင်သူတွေပေါ်ပေါက်လာမယ်။ သင်ဒုက္ခတွေ့လိမ့်မယ်။ ရလဒ်ကောင်းတွေဆုံးရှုံးမှုမရှိအောင် စည်းကမ်းကိုလိုက်နာဖို့လိုအပ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။ လူတစ်ဦးတစ်ယောက် စည်းကမ်းမလိုက်နာတာနဲ့ အလုပ်သမားအားလုံး ဒုက္ခရောက်တာမျိုးမဖြစ်ရအောင် ကာကွယ်ပေးကြပါလို့အကြံပြုရပါမယ်။ အလုပ်သမားများစည်းကမ်းလိုက်နာမှုတွင် ရေရှည်နောက်ညီညွတ်မှုရှိရမယ်။ စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများကိုချက်ချင်းအရေးယူပါ။ စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူများ များလာပါကအုပ်စုဖွဲ့ပြီး မိမိကို ဒုက္ခပေးလာနိုင်တယ်။ သူတို့ရဲ့အားနည်းချက်ကိုအမြန်ဆုံးသိအောင်လေ့လာပါ။ အကူအညီရနိုင်သူတွေနဲ့ ချက်ချင်း ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပါ။ အုပ်စုဖွဲ့ပြီးစည်းကမ်းဖောက်ဖျက်သူတွေကို တစ်နေရာစီခွဲပြီးအလုပ်ခိုင်းစေမှုပြုလုပ်ပါ။ ဒီနည်းလမ်းဟာ သင့်အတွက်အကောင်းဆုံးထွက်ပေါက်ပင်ဖြစ်တယ်။

## နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူ

အဲဒီလူဟာကိုယ်မြင့်တင်လို့ အားနည်းချက်ကိုသိထားသူ ဒါမှမဟုတ် အလကားနေရင်း အနိုင်ယူလိုစိတ်ဖြင့် ပြောဆိုတတ်တဲ့အကျင့်ရှိသူပဲဖြစ်တယ်။ တစ်ခါတရံ လူအများရှေ့မှောက်မှာ သင့်ကိုလူနုံလူအတစ်ယောက်သဖွယ် သဘောထားပြီး ဒေါ်ပေါက်ပြောဆိုဆက်ဆံခံရခြင်းသည် အပြောခံရသူနှင့် ပြောသူနှစ်ဦးစလုံးအတွက် မကောင်းတဲ့ အပြုအမူပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြောဆိုခံရတဲ့သူက ပြန်တုန့်ပြန်မယ်။ ပြောတဲ့သူကအပေါ်စီးကနေ အမျိုးမျိုးနှိပ်ကွပ်မယ်။ နှစ်ဦးစလုံးအတွက်အဆင်မပြေမှုမဟုတ်လား။ တစ်ဖက်သားကို အာဏာရှင်ဆန်ဆန်ပြောဆိုတတ်တဲ့သူဟာ လူအမုန်းခံရဆုံး လူ[illegible]လို့လူအများလေးစားခံရမယ့်သူလည်းမဖြစ်နိုင်ပါ။ အထက်လူကြီးတစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိလို့ပြောကြဆိုကြရပြီဆိုလျှင် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အကြောင်းအရာပေါ်မှာမူတည်ကာ အပြုသဘောဖြင့် အသေးအမြဲလုပ်ပြီးသူအမြင်ကိုလှုံ့ဆော်သွားတဲ့ အချိန်ထိအချက်ကျကျပြောဆိုပေးမှုပဲဖြစ်တယ်။ ဒါလည်းမင်းနေရာမှာတုန်းက ခုလိုမျိုးမှားခဲ့ဖူးပါတယ်။ ခုကိစ္စကလည်း မင်းတကယ်မသိလို့မှားတယ်လို့ပဲ ယူဆပါတယ်။ အခုပြောတဲ့အပိုင်းကလည်း နောက်နောင်ဒီလိုအမှားမျိုးနဲ့ အချိန်ကြန့်ကြာမှုမရှိအောင် မင်းအတွက်ပြောပြပေးတာဖြစ်တယ်ဆိုပြီးသတိပေးပါ။ အနိုင်ယူလိုတဲ့ [illegible]ယ်ပူကိုမှ အသိမှုမပေးနိုင်၊ အာဏာရှင်ဆန်တဲ့ အချိန်တစ်ခါပေးတိုင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကို လူတွေမုန်းသွားအောင် ရန်သ[illegible]ယ်ဆောင်လုပ်နေသလိုဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

## နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူအား ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း

နိုင်ထက်စီးနင်းလုပ်သူဟာတစ်နည်းအားဖြင့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာချို့တဲ့သူလို့ ယူဆလို့ရပါတယ်။ မိသားစုနဲ့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်ဌာနမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဲဒီလိုလူတွေဟာ ရှင်သန်ပြီး သူ့အတွက်ကိုရှာနေတတ် ကြလို့ရှိပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် တစ်ပါးသူကအမိန့်နာခံမည်ကို မျှော်လင့်နေသူမျိုးဟုဆိုရပါမယ်။ သူကလွဲလို့ ရှေ့တွေအားလုံးကို ခေါ်။ အောလိုတင်မြင်ယူဆထားလေ့ရှိပါတယ်။ဒီလိုထင်မြင်ချက်နဲ့တုန့်ပြန်တဲ့အခါ ဝမ်းနည်း နေစရာမလိုပါ။ သင့်အနေနဲ့သူ့ရဲ့လုပ်ရာမှာနဲ့ စကားပြော ဆိုမှုကို ဂရုတစိုက်နားထောင်ပေးပါ။ သူကစနစ်တကျရှိလျှင် ထိုယ်ကစေ့စေ့စပ်စပ် လုပ်ပေးလိုက်ပါ။ မင်းအလုပ်ပြုတ်သွားချင်သလားလို့ ခြိမ်းခြောက်လာရင် ကျွန်တော့်အလုပ်ပြုတ် သွားလောက်အောင် အမှားအယွင်းမလုပ်ပါဘူးလို့တုန့်ပြန်မှုပေးလိုက်ပါ။ ဒေါသကိုစွဲဖြစ်လာရင် ရှိသာတဲ့အသံဖြင့်လို့ အမိတာကိုပြုပြင်ပေးပါလို့တုန့်ပြန်ပေးပါ။ သူပြောလာတဲ့အခါ တဖန်ပြန်တင်ပြန်ပြောတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သူ့အနေနဲ့ ထိုယ့်ဆန္ဒမကိုက်ညီဘူးဆိုရင် ဖြစ်သင့်တဲ့အနေအထားကိုသေချာရှင်းပြပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုအပြည့်နှင့် ပြောဆိုနေသောသင့်ကို သူလေးစားလာမှာဖြစ်တယ်။

## စိတ်ဆိုးတတ်သူ ဒေါသဖြစ်တတ်သူနှင့်ရင်ဆိုင်ရန်နည်းလမ်း

တစ်ချို့လူတွေဟာ ပြဿနာကလိမ်ကြောင့်ဖြစ်ပြီး မိမိကိုယ်တိုင်ဖြေရှင်းရမှာကို မဖြေရှင်းဘဲ လုပ်ငန်းခွင်ကို သယ်ဆောင်လာတတ်ကြတယ်။ လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပြဿနာတွေရှိတတ်ကြပါတယ်။ အိမ်တွင်းရေး အဆင်မပြေမှုများလည်းရှိတတ်ကြပါတယ်။ တစ်ခါတရံ အထက်လူကြီးများက အိမ်တွင်းရေးပြဿနာတွေကို အလုပ် ခွင်ကိုသယ်ဆောင်လာပြီး အလုပ်သမားဝန်ထမ်းများအပေါ် ဖိရိုက်တာမျိုးလည်းရှိတတ်ကြပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့ကြုံပါ က သူ့အားအကျိုးသင့်အကြောင်း သင်ရှင်းပြ နေမည့်အစား စိတ်ဆိုးပြေတဲ့အချိန်ထိစောင့်ပါ။ ပြောဆိုမည့်စကားကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားရမည်လို့အသိပေးပါတယ်။ သူတပါးကိုအနိုင်ကျင့်လို့လူအများရဲ့လေးစားမှုကိုမရရှိနိုင်ပါ။ သူ့အားလူအများ ထောက်ခံတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ် လေးစားကြောင်းသူ့ဘက်က ရပ်တည်ပြောဆိုပေးတာမျိုးကိုထပ်လောင်းပြောကြား ပေးပါ။ သူ့ကိုအနိုင်ကျင့်ခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ အကြံပေးပြောဆိုတာမျိုးဖြစ်ရမယ်။

## သူတပါးကိုနှိပ်စက်ရမှ ပျော်ရွှင်သူများ

အဲဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ ရန်လိုစိတ်အမြဲရှိတယ်။ သူတပါးဒုက္ခရောက်နေတာမျိုးတွေ့လျှင် ထပ်လောင်းပြီး ဒုက္ခရောက်တာမျိုးကိုဝမ်းသာကြတယ်။ သူ့အမိန့်ပေးတဲ့အတိုင်း လိုက်မလုပ်လျှင် ပြဿနာရှာ ကြိမ်းမောင်းတတ်ပြီး အမှားသဖြင့် စိတ်ထားမပြည့်ဝသူများဖြစ်ကြတယ်။ သင့်အနေနှင့်ငါ့ကိုအရှက် ကွဲတဲ့လူပဲလို့ထင်မြင်ယူဆကာတလက် တုန့်ပြန်မယ်ဆိုလျှင် ပြဿနာကအေးမှာမဟုတ်တော့ဘူး။ အလုပ်လုပ် ကိုင်လိုတဲ့စိတ်ဓာတ်များလည်း ခန်းခြောက် သွားလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမျိုးမဖြစ်ရအောင်အကြံအစကဲ့နှင့် တိုင်ပင် ဆွေးနွေးပါ။ ကုမ္ပဏီအတွင်းရှိတခြားဌာနတစ်ခုခုသို့ ပြောင်းရွှေ့ရာထမ်းရေးတိုင်ပင်ဆွေးနွေးပါ။ ယနေ့ကျွန်ုပ်တို့မြင်တွေ့နေရတဲ့လူမှာ သက်လက်တည်ငြိမ်နေနိုင်မယ်ဆိုရင် စိတ်ဓာတ် ထိုယ်ပါချိုးနှိမ်ခံရနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မိမိလက်ရှိ အခြေအနေကို အမြန်ဆုံးပြောင်းလဲပါ။

## မိမိစိတ်ထားနဲ့ တန်တဲ့ လက်ဆောင်

လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာစိတ်ထားကောင်းတဲ့သူရှိတယ်။ စိတ်ကောင်းထားတဲ့သူလဲရှိတယ်။ ဒီစကားနှစ်ခုဟာကြည့်လိုက်ရင်တော့ ဘာမှထောင်ထင်ရပေမယ့်လည်း အဓိပ္ပါယ်သက်ရောက်မှုကတော့ကွဲပြားခြားနား သွားပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာစိတ်ထားကောင်းမှ စိတ်ကောင်းထားတယ်လို့ဆိုရပါလိမ့်မယ် စိတ်ကောင်းမထားရင် တော့စိတ်ထားလဲမကောင်းနိုင်ဘူး။ တစ်ခါကတကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်ပျက်ကလေးတစ်ခုရှိတယ်။ နာမည်ကြီး ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကျွမ်းကျင်တဲ့လက်သမားဆရာကြီးတစ်ယောက်ရှိတယ်။ ကုမ္ပဏီကအရေးကြီးတဲ့ အဆောက်အဦတွေဆိုရင် သူ့ကိုပဲအားကိုးပြီးဆောက်နိုင်းလေ့ရှိတယ်။ လက်သမားဆရာကြီးဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာ အိမ်ဆောက်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ခဲ့တာကြောင့်ငြီး ငွေ့လာတယ်။ အလုပ်ကနေလဲအနားယူချင်လာတယ်။ အသက်က လဲကြီးလာတာကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌဆီ အလုပ်ထွက်ခွင့်တောင်းလိုက်တယ်။ အဲဒီအခါမှာဥက္ကဋ္ဌက လက်သမားဆရာကြီးကိုပြောတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီကိုနောက်ဆုံးအနေနဲ့ အကောင်းဆုံးအိမ်တစ်လုံးကိုဆောက်ပေး ပါဦးလို့ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီအိမ်ဆောက်ဖို့အတွက် လက်သမားဆရာကြီးလိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းနဲ့ငွေကြေးကိုလည်းထုတ်ပေးဖို့ မှာလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာကြီးက အိမ်ဆောက်ရတဲ့အလုပ်ကို မလုပ်ချင်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့်သူဟာစိတ်မပါပဲနဲ့ မဆောက်ချင်တဲ့အိမ်တစ်လုံးကိုဆောက်နေရတယ်။ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အကောင်းဆုံးအိမ်တွေကိုပဲဆောက်ပေး ခဲ့တယ်။ ဒီလိုဆောက်ပေးခဲ့ရတာကြောင့် သူ့ကိုအလုပ်မှအနားမပေးချင်တာဖြစ်တယ်။

ဒီတစ်ခါဆောက်ရင်အညံ့ဆုံးအိမ်ကိုပဲ ဆောက်မယ်လို့ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးအညံ့ဆုံး ပစ္စည်းတွေသုံးတယ်။ ဒီလိုမကောင်းတဲ့အိမ်ကို ဆောက်ပေးလိုက်မှပဲငါ့ကိုသူတို့အနားပေးတော့မှာ။ ဒါမှငါလဲအနားယူရတော့မှာလို့တွေးပြီး အိမ်ကိုပြီးသလိုဆောက်လိုက်ပါတယ်။ အိမ်ဆောက်ပြီးတော့ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌဆီ အိမ်သော့သွားအပ် ပေးလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာကြီးက နှုတ်ဆက်ပြီး အိမ်ပြန်မယ်လုပ်တော့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌက လက်သမားဆရာကြီး ခဏနေပါဦးလို့ပြောလိုက်တယ်။ လက်သမားဆရာက ဘာလဲ ကျွန်တော့်ကိုနောက်ထပ်အိမ်တစ်လုံးထပ်ဆောက်ခိုင်းဦး မလို့လား။ ကျွန်တော်ထပ်မလုပ်နိုင်တော့ဘူးလို့ ပြတ်ပြတ်သားသားပြောလိုက်တယ်။ ဥက္ကဋ္ဌကလက်သမားဆရာထင် သလိုမဟုတ်ပါဘူး။ လက်သမားဆရာ ကြီးက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီအတွက်အလွန်ပဲ အားကိုးရတဲ့လူဖြစ်တယ်။ လက်ရာကောင်းတွေကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဂုဏ်သိက္ခာလဲမြင့်မားခဲ့ရတယ်။ ဒီကျေးဇူးတွေကိုဆပ်ချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့်ဒီသော့ ကို လက်သမားဆရာကြီးကိုလက်ဆောင်ပေးပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီနောက်ဆုံးဆောက်တဲ့ အိမ် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဂုဏ်သိက္ခာလည်း မြင့်မားခဲ့တဲ့အတွက် ဒီကျေးဇူးတွေကိုဆပ်ချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် ရော့ - - - ဒီ - - အိမ်အသစ်ရဲ့သော့ပါ။ ယခုဆောက်ခဲ့တဲ့အိမ်ကို လက်သမားဆရာကြီးကိုလက်ဆောင်ပေး ပါတယ်လို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒီသော့ကို လက်သမားဆရာကြီးကို လက်ဆောင်ပေးပါတယ်။ အခုနောက်ဆုံးအိမ်ဟာ လက်သမားဆရာကြီးနဲ့ အထိုက်တန်ဆုံးအိမ်ပဲလို့ ပြောလိုက်ပါတော့တယ်။

* ★★★★★★★★★

# အပိုင်း (၁၃)

## ခေါင်းဆောင်မှုပညာရပ်

## LEADERSHIP

ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအပေါ်မှာ စီမံအုပ်ချုပ်မှုပြုတဲ့သူတိုင်းကိုဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီစကားလုံးတစ်ခုချင်းစီဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်မှာရှိရမယ့် အရည်အချင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

| | | | |
|---|---|---|---|
| L | = | Loyalty | (သစ္စာရှိခြင်း) |
| E | = | Enthusiasm | (စိတ်အားထက်သန်မှုရှိခြင်း) |
| A | = | Attitude | (စိတ်သဘောထား) |
| D | = | Discipline | (စည်းကမ်း) |
| E | = | Example | (နမူနာကောင်း / စံပြ) |
| R | = | Respect | (လေးစားနိုင်သမှု) |
| S | = | Scholarliness | (ပညာရှိခြင်း) |
| H | = | Honesty | (ရိုးသားခြင်း) |
| I | = | Integrity | (စာရိတ္တကောင်းမွန်ခြင်း) |
| P | = | Pride | (ကိုယ့်ကိုယ်ကိုတန်ဖိုးထားဂုဏ်ယူခြင်း) |

## ဆေါင်းဆောင်နှင့်အလုပ်ရှင်ကွာခြားချက် ( ၆ ) ချက်

၁။ အလုပ်ရှင်သူဌေးဆိုတာက သူ့ရဲ့အလုပ်သမားတွေကို အမြဲတမ်းဖိအားပေးတယ်။ ဖိမောင်းတယ်။
ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကျတော့ သူ့ရဲ့အဖွဲ့သားတွေကို အမြဲတမ်းတက်ကြွမှုရှိအောင်လှုံ့ဆော်တယ်။

➤ အလုပ်ရှင်တွေက မိမိရဲ့အလုပ်သမားတွေအပေါ် အကြောက်တရားနှင့် ခြိမ်းခြောက်ပြီးနိုင်စေတယ်။
ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ မေတ္တာတရားရှေ့ထားပြီး လူတွေကိုဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုတယ်။

၂။ အလုပ်ရှင်တွေအများစုက လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကိုအားကိုးတယ်။
ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကျတော့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်းကိုပဲအားကိုးတယ်။

➤ အလုပ်ရှင်များသည် ဘယ်နေရာပဲရောက်ရောက် လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကိုအမြဲတမ်းအားကိုးကြတယ်။
ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်းကိုအားကိုးပြီး လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာမှန်သမျှကို လုပ်ကြတယ်။

၃။ အလုပ်ရှင်က " ငါ "ဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းနဲ့ သူ့ကိုယ်သူကိုယ်စားပြုတယ်။
ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေက " တို့ "လို့ သုံးနှုန်းတယ်။

➤ အလုပ်ရှင်များသည် ဘယ်နေရာပဲရောက်ရောက် ငါဆိုတဲ့အသုံးအနှုန်းကိုသုံးတယ်။ ငါပိုင် ငါ့ခွာ။ ငါ့လုပ်ငန်းစသဖြင့် " ငါ "ဆိုတဲ့အတ္တစွဲပြီးရှေ့တန်းတင်လုပ်ဆောင်လေ့ရှိတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့အောင်မြင်မှုတွေအားလုံးကို ငါတို့ပိုင်တယ်။ ရှုံးလာသမျှသောအကျိုးအမြတ်တွေ အားလုံးကိုလည်း ငါတို့တွေအတူခံယူကြရမယ်

၄။ အလုပ်ရှင်က အလုပ်ပြီးသွားဖို့ကိုပြုတယ်။ ဘယ်နည်းနဲ့ဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ပြီးမြောက်ပြီးစေချင်တယ်။
ခေါင်းဆောင်တွေကျတော့ ဘယ်လိုတာယ်ပုံလုပ်ရတယ်ဆိုတာကို အမိကသိပြုပေးတယ်။

➤ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ မိမိအလုပ်သမားတွေရဲ့လုပ်ဆောင်မှုကိုအသိအမှတ်ပြုလေ့မရှိကြဘူး။ မှတ်မှတ်ရရ အသိအမှတ်ပြုပေးတတ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေအင်မတန်နည်းပါးကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အမြင်ကအလုပ်အမြန်သုံးပြီးတာကိုပဲအာရုံစိုက်ကြတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ အလုပ်ကိုပြီးအောင်ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကိုသင်ပြပေးတယ်။ အကောင်းဆုံးနဲ့ အလွယ်ကူဆုံးနည်းလမ်းတွေကို အကြံပေးလေ့ရှိတယ်။ နောက်လိုက်တွေရဲ့လုပ်ဆောင်မှုကို လိုက်လိုက်လှဲလှဲချီးကျူးပေးတယ်။ ခုလိုအသိအမှတ်ပြု၊ ချီးကျူးပေးခြင်းဟာငွေကြေးကုန်ကျစရိတ်လုံးဝမရှိတဲ့နဲ့ မိမိအဖွဲ့အစည်းတွင်းမှ အဖွဲ့သားတွေရဲ့စိတ်ဓါတ်အင်အားတက်ကြွမှုအားမာန်တွေပြည့်ဝစေတဲ့အကောင်းဆုံးသောနည်းလမ်းဟာတစ်ခုပါပဲ။

**၅**　အလုပ်ရှင်က ရှိသေလေးစားဖို့ အမိန့်ပေးတယ်။

ခေါင်းဆောင်တွေက လူတိုင်းကိုရိုသေလေးစားတတ်ဖို့တောင်းဆိုတယ်။

➢　လုပ်ငန်းရှင်သူဌေးအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေက သူတို့ကိုကြောက်ပြီး ရိုသေလေးစား ဟန်ဆောင်နေကြတာကို အဟုတ်မှတ်ပြီးသဘောကျနေကြတယ်။ ဒါကြောင့်လုပ်ငန်းရှင်ဟာ ရိုသေလေးစား ဖို့အမြဲအမိန့်ပေးလေ့ရှိတယ်။ Command သုံးတဲ့နေရာတွေပိုများလာတယ်။ သူတို့ရဲ့အတွေးကကြောက် မှရိုသေလေးစားမယ်လို့ယူဆနေကြတာ။

ခေါင်းဆောင်တွေကျတော့ အပြန်အလှန်လေးစားတတ်ခြင်းဆိုတဲ့ 'Inter respect' ဟာ အောင်မြင် ခြင်းရဲ့ရှိ့ဝက်ချက်ဆိုင်ရာ သဘောတရားတစ်ခုဆိုတာ ကောင်းစွာနားလည်လက်ခံထားတဲ့သူတွေဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ခေါင်းဆောင်တွေဟာသူ့ရဲ့နောက်လိုက်တွေကို ဘယ်သောအခါမှ "ငါ့ကိုရိုသေလေးစားရမယ်" လို့ အမိန့်ပေးလေ့မရှိပါဘူး။ သူတစ်ပါး(လူတိုင်း)ကို ရိုသေလေးစားတတ်ဖို့ကိုပဲတိုက်တွန်းလေ့ ၊ တောင်းဆိုလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ Demand တောင်းဆိုခြင်းပါ။ ဒါပေမယ့်စာရေးသူတို့အခုခေတ်မှာတော့ Demand ထက် Command တွေသုံးတာ များလာတာတွေ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာဆိုရင်လည်းမန်နေဂျာက လက်ထောက်မန်နေဂျာကို Command ပေးတယ်။ လက်ထောက်မန်နေဂျာတွေက စီနီယာဝန်ထမ်းတွေကို Command ပေးကြပြန်တယ်။ ပေးလို့ မဆုံးတော့ဘူးနော်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အဓိကဖြစ်သင့်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာက လုပ်ငန်းရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ ပဲမလား? အဲ့ဒီ Command နေရာမှာ Demand သုံးရင်ရောမဖြစ်နိုင်ဘူးလား? မိသားစုဝင်တွေမှာ လည်းဒီအလားတူပါဘဲ။ ငင်ငွေပိုများတဲ့သူက ဝင်ငွေနည်းတဲ့မောင်နှမတွေ၊ အလုပ်မရှိတဲ့မောင်နှမတွေအပေါ် Comm and သုံးပြီးဆက်ဆံပြောဆိုလေ့ရှိပါတယ်။ ဥပမာ - "ငါ့ကိုရေတစ်ခွက်ပေးစမ်း" ဆိုတာနဲ့ " ငါ့ကိုရေတစ်ခွက် ခပ်တိုက်ပါလားချင်ဘူးလား " အဓိက Target ကရေသောက်ဖို့ပဲလေ။ ဒါကြောင့် "Demand" တောင်းဆို ခြင်းဟာတစ်ဖက်သားရဲ့လုပ်ပေးချင်တဲ့ဆန္ဒကို နိုးဆွသလိုဖြစ်ပြီး တဖက်လူမှအလိုအလျောက်လိုက် လျောမှုပြုလာပါလိမ့်မယ်။

**၆**　အလုပ်ရှင်က အကြောက်တရားနှင့် ခြိမ်းခြောက်ပြီးခိုင်းတယ်။

ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ရင်းနှီးမှု ၊ မေတ္တာတရားနဲ့ဦးဆောင်ပြီး " ရည်မှန်းချက် " Target ရောက်အောင်သွားစေတယ်။

**ဒါ့ကြောင့်အလုပ်ရှင်မဖြစ်ပါစေနဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းပဲဖြစ်ပါစေ။** ဒါတွေက အလုပ်ရှင်နဲ့ခေါင်းဆောင်ကြား ကကွာခြားချက်တွေပါ။ ကြည့်လိုက်ရင်တော့ အချက်လေးက(၆)ချက်ထဲပဲနော်။ ဒီအချက်တွေကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် မိမှားနေရလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ တကိုယ်ကောင်းဆန် ၊ အတ္တသမားများဖြစ်ကြပြီး ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကတော့ မိမိ ၊ သူတစ်ပါး(၂)ဦး (၂)ဖက် အတွက် ပရမ္မတစွမ်းဖြင့် လုပ်ငန်းရည်အောင်မြင်ရေးအတွက်ကို ရှေ့ရှုလုပ်ဆောင်ကြ တာကိုတွေ့ရပါတယ်၊ လူတိုင်းဟာခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ကြိုးစားအားထုတ်ကြရမယ်။

အောင်မြင်တဲ့ Leader တွေ ဘယ်အချိန်မှာလိုအပ်သလဲဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဘာဆုံးဖြတ်ရမှန်းမသိတဲ့အခြေအနေ လက်ရှိအနေအထားကနေ နောက်ထပ်အခြေအနေတစ်ခုကို ပြောင်းလဲဖို့လိုအပ်လာချိန်မှာ တကယ်ထက်မြက်တဲ့ Leader တွေလိုအပ်လာပြီ။ ယနေ့ဒီစာအုပ်ကိုသင်ဘာကြောင့် ဖတ်နေရသလဲဆိုတာကို ဆန်းစစ်ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သင်ဟာတကယ်ပဲ Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်နေတယ်လို့ယုံကြည်ပါတယ်။ ကိုယ်ဟာတကယ်ပဲ Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်လို့ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်တယ်ဆိုရင် Leader ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် စာရေးသူအလွန်ကြိုက်နှစ်သက်သော "The Principles of Effective Leadership" (Ng Kwee Choo) ရဲ့ " **ထိရောက်သော ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရားများ** " ဆိုတဲ့စာအုပ်မှ " **ခေါင်းဆောင်မှုဆိုင်ရာ (၇)ချက်** " အကြောင်းလေးကို ထပ်မံတင်ပြချင်ပါတယ်။ ဘာသာပြန်စာရေးဆရာညီညွတ်ခိုင်ရဲ့ မြန်မာပြန်ဆိုထားတာလည်းတွေ့ရှိရပါတယ်။

## ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား ( ၇ ) ချက်

### (၁) သိမ်းငှက်သဘောတရား

သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ဟာ မိုးတိမ်ကင်းစင်ကြည်လင်တဲ့အပြာရောင်ကောင်းကင်မြင့်မှာ အမြင့်ကြီးပျံဝဲနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ သူဟာကမ္ဘာမြေပြင်ကို အပေါ်စီးကနေအုပ်စိုးထားတဲ့ငှက်တစ်ကောင်နဲ့တူပါတယ်။ သိမ်းငှက်ဟာ ကောင်းကင်အမြင့်မှာပျံသန်းနေသော်လည်း မျက်စိအားအလွန်ကောင်းတဲ့အတွက်ကြောင့် မြေပြင်မှာရှိတဲ့သူ့ရဲ့အစာ၊ သူ့ရဲ့သားကောင်၊ သူ့ရဲ့ Target ပစ်မှတ် ဘယ်လောက်သေးငယ်နေပါစေ ဝေဝါးခြင်းမရှိ ပြတ်သားထင်ရှားစွာ မြင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားရှိပါတယ်။ သူကြည့်လိုက်တဲ့အရာတွေနဲ့သူ့မျက်ကို အဝိတ်အဆီးအဟန့်အတားဝေဝါးခြင်းမရှိ ပကတိ ပြတ်ပြတ်သားသားတွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ကောင်းကင်မှာပျံသန်းနေတဲ့ သိမ်းငှက်ကြီးကိုကြည့်ရတာဟာ အနှောင်အဖွဲ့ မရှိ အကန့်အသတ်ဘောင်မရှိ အကန့်အသတ်မဲ့လွတ်လပ်ခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်းတွေအပြည့်ဖြင့်ပျံသန်းနေပါတယ်။ သူ့ရဲ့အတောင်ပံခတ်သံတွေဟာ ယုံကြည်မှုအားမာန်အပြည့်ဖြင့် တောင်ပံတစ်ချက်ခတ်လိုက်သည့်အခါမှာ အောက်က မြေပြင်တစ်ခုလုံးကို " မိုးနတ်မင်းဆိုတာငါကွလို့ " ကြွေးကြော်ကြွေးကြော်လိုက်သလိုပါပဲ။ သူ့ရဲ့ယုံကြည်ချက်အားမာန် ဟာပျံသန်းတဲ့အချိန်မှာတင်မဟုတ်ပါဘူး သစ်ပင်မှာရပ်နားတဲ့အချိန်မှာလည်း ယုံကြည်ချက်အားမာန်အပြည့်နှင့် ခန့်ညား[illegible]ညည်ရှုရတောက်ပတဲ့ မျက်လုံးအစုံဖြင့်ရပ်နားပါတယ်။ သူ့ကိုမြင်တဲ့သတ္တဝါတိုင်းဟာ တုန်လှုပ်ကြောက်ရွံ့ ကြတယ်။ သူ့အသံကြားရုံဆိုတာနဲ့ သူ့ကိုမလွန်ဆန်နိုင်တဲ့သားကောင်တွေအားလုံး ထိတ်လန့်လှုပ်ရှားစွာပုန်းအောင်း ကြတယ်။ သိမ်းငှက်ဆိုတာ တခြားသောငှက်တွေနဲ့မတူပဲ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ကြီးမားပြီး အားမာန်အဟုန်အလွန်ကြီးတဲ့ ငှက်မင်းတစ်ကောင်ဖြစ်ပါတယ်။ မြေပြင်မှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့အစာ၊ သူ့ရဲ့Target၊ သူ့ရဲ့ပစ်မှတ်ကို အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာနဲ့ ထိုးစိုက်ဆင်းနိုင်တဲ့ငှက်တစ်ကောင်ပါ။ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ရန်မှာ အ[illegible]မြင်ရှိတဲ့သိမ်းငှက်သဘောတရားမျိုးရှိရမယ်။

အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ " ကောင်းကင်တမှတ်ကြယ်ကိုချိတ် " ဆိုသကဲ့သို့ ကြီးကျယ်မြင့်မားတဲ့ အိပ်မက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်အသက်ရှင်နေထိုင်တဲ့ကမ္ဘာမြေပြင်ဟာ အကန့်အသတ်မရှိ ထိုးထွင်းအားရှိလျှင်ရှိသလောက် သိမ်းငှက်တစ်ကောင်လိုပျံသန်းနိုင်ပါတယ်။ အနေအထားဆိုတာသူတစ်ပါးကဖန်တီး တာထက် မိမိကိုယ်တိုင်ကဖန်တီးတာကပိုများပါတယ်။ အနည်းငယ်မျှသောစည်းစိမ်တွေကိုသုံးစွဲရုံမျှသာဖြစ်ပါတယ်။ အနည်းငယ်မျှသောစည်းစိမ်၊ သေးငယ်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်း မိသားစုဆွေမျိုးသူငယ်ချင်းတွေကို မစွန့်နိုင်ဘူး ဆိုရင်တကယ့်ကိုကျက်သရေမြင့်မားတဲ့ အောင်မြင်မှုအလံတံခွန်တွေလွင့်ထူထားတဲ့ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းကြီး ထဲကိုကိုယ်ဘယ်တော့မှရောက်တော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ရေမြောင်းအဆင့်မှာပဲကျွန်နေတဲ့ငါးတစ်ကောင်ဟာ မဟာ သမုဒ္ဒရာထဲကိုမရောက်နိုင်သလိုပါပဲ။ တန်ဖိုးရှိတဲ့အိမ်ဆိုတာ မကြောက်တဲ့ကျောက်တုံးကျောက်ဆောင်တွေကို အဆင့်ဆင့် ကျော်ဖြတ်ပြီးမှရရှိနိုင်တဲ့အရာပါ။ ကိုယ်ဟာလည်းအရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင် တယ်ဆိုရင်တော့ အသုံးမတည့်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းတွေ၊ စည်းစိမ်တွေကိုစွန့်ခွာထွက်ခွာပြီး ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းပင်လယ်ကြီးဆီရောက်အောင် ယုံကြည်မှုအားမာန်အပြည့်နဲ့ ထွက်ပေါက်ရောက်အောင်သွားပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အိပ်မက်ကိုဝေဝါးခြင်းမရှိစေရဘူး။ သိမ်းငှက်ကဲ့သို့အမြင်စူးရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင် - Target ကို ထိမှန်ဖို့ရောက်အောင် အဟုန်ပြင်းစွာနဲ့ရအောင်သုတ်ယူနိုင်ရမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပစ်မှတ် - Target ရဲ့ မြင်ကွင်း ပတ်ဝန်းကျင်ကိုတော့ အသေးစိတ်သိထားရှိဖို့လိုပါတယ်။

လူတွေမှာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်လိုအမြော်အမြင်ရှိသော်လည်း ချက်ခြင်းမရယူနိုင်တာတွေရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရေတို Target ၊ ရေရှည် Target ဟူ၍အပိုင်းလိုက်အသေးစိတ် Plan ရေးဆွဲပြီး မိမိလိုချင်သည့်ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင်ရောက်အောင်သွားပါ။ ငါတော့ ဒီတစ်နှစ်အတွင်းမှာဘာဖြစ်ရမယ်။ (၅)နှစ်အတွင်းမှာ ဘာဖြစ်ရမယ်။ (၁၀)နှစ်အတွင်းမှာတော့ ဘာတွေပြီးစီးအောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ Target မှန်းတွေထားရှိရမယ်။ ကိုယ်ဘယ်လိုအိမ် မျိုးနေချင်သလဲ? ကိုယ်ဘယ်လိုဝင်ငွေမျိုးရချင်သလဲ? ဘာတွေကိုပိုင်ဆိုင်ချင်သလဲ? ပရဟိတအလုပ်တွေ လုပ်ချင်သလဲဆိုတဲ့အိပ်မက်တွေရှိရမယ် မိမိရဲ့အိပ်မက်တွေကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့အတွက်စာအုပ် ထဲမှာရေးရမယ်။ ဒိုင်ယာရီရေးပါ။ နေ့စဉ်ဖတ်ကြည့်ပြီးအသက်သွင်းပါ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာတွေ တကယ်ဖြစ်တော့မယ်လို့ ယုံကြည်သွားပြီဆိုလျှင် အသက်ငွေ့ငွေ့လေးဝင်လာပါလိမ့်မယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ဆန္ဒအားကြီးလာတာနဲ့အမျှ ကိုယ်အလိုရှိတဲ့အရာတွေအားလုံးဟာ သံလိုက်တုံးတစ်တုံးမှာ သံမှုန်သံစတွေကပ်သကဲ့သို့ စုပြုံရောက်ရှိလာမှာအမှန်ပဲ ဖြစ်တယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ Target ကဘာလဲ? ဘယ်အချိန်မှာဖြစ်ရမှာလဲ? ဘယ်လောက်ထိဖြစ်ရမှာ? အဓိကလို အပ်တဲ့အချက်ပါပဲ။ ယနေ့ကမ္ဘာ့တိုင်းရဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေဟာ ကိုယ်ပိုင် Target တစ်ခုစီရှိနေရပါမယ်။ ချမ်းမြေ့မှုအနိမ့်အမြင့်၊ အနည်းအများပေါ်လိုက်ပြီး ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှု၊ သုံးစွဲမှုတွေကိုရရှိမှာပဲဖြစ်တယ်။ ခေါင်း ဆောင်ဖြစ်ချင်သူတိုင်းမှာနိုင်ငံကျော်မှတ်စုတ၊ အားပေးပေါင်းနည်းမှတ်စုတ၊ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုခုကတော့ ရှိနေမှာအမှန်ပဲဖြစ် တယ်။ ဒါတွေမရှိတဲ့ ခေါင်းဆောင်အဖြစ်ထင်ရှားတဲ့နေရာကို မရောက်နိုင်ပါဘူး။

အမေရိကန်လူ့အခွင့်အရေးတိုက်ပွဲဝင် လူမည်းခေါင်းဆောင် " မာတင်လူသာကင်း(ဂျူနီယာ) "ကိုတော့ကြည့်ပါ။ သူဟာအမေရိကန်လူမဲတွေ တန်းတူညီမျှအခွင့်အရေးရဖို့ တိုက်ပွဲဝင်လှုပ်ရှားမှုတွေရဲ့ အသက်ဝိညာဉ်ပါပဲ။ ၁၉၆၃ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ (၂၈)ရက်နေ့မှာ၊ ဝါရှင်တန်ဒီစီမှာ " ကျွန်ုပ်မှာအိပ်မက်တစ်ခုရှိတယ် " ဆိုတဲ့နာမည်ကျော်မိန့်ခွန်းတစ်ခုကိုပြောခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိန့်ခွန်းကအရှည်ကြီးအတော်ပဲစွမ်းအားထက်တယ်။ ခံစားချက်လဲအပြည့်ပါတယ်။ အဖွဲ့အသီးသီးကလူ(၂)သိန်းကျော်ဟာ မိန့်ခွန်းရဲ့ညှို့ငင်မှုကိုခံသွားကြရတယ်။ အဲ့ဒီမိန့်ခွန်းထဲမှာ " မာတင်လူသာကင်း "က အမေရိကန်နိုင်ငံအတွက် သူ့ရဲ့မျှော်မှန်းချက်ကိုထုတ်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ " မာတင်လူသာကင်း "အနေဖြင့် တစ်နေ့နေ့မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံဟာလူမျိုးရေးခွဲခြားမှုတွေ၊ အသားအရောင်ခွဲခြားမှုတွေ၊ နေရာမျိုးတွေအောက်ကလွတ်မြောက်မယ်ဆိုတဲ့မျှော်မှန်းချက်တစ်ခုရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန် အမေရိကန်လူမဲတွေလည်းလူဖြူတွေနဲ့တန်းတူ ရပ်တည်လာမယ်လို့လည်းအိပ်မက်မက်ခဲ့တယ်။ နောက် - ဒေါက်တာကင်းဟာ ၁၉၆၈ ခုနှစ်က အစွန်းရောက်ဝါဒီတွေရဲ့လုပ်ကြံခြင်းခံခဲ့ရပေမယ့် သူ့အိပ်မက်တွေကတော့ အသက်ဆက်လက်ရှင်သန်နေခဲ့တယ်။ လူတိုင်းမှာလုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေတပုံကြီး အများအပြားရှိခဲ့ပေမယ့် သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ကဲ့သို့ ကိုယ်နေတဲ့ကမ္ဘာမြေပြင်မှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ Target ကိုထိုးသတ်ပျံမသွားနိုင်ဘူးဆိုလျှင် ဒါဟာလူဖြစ်ရုံတာပါပဲ။ လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းအားတွေ အသေးနှင့်တွေ အများကြီးရှိပါလျှက်နှင့်မထင်မရှားသေသွားရတာဟာ တန်ဘိုးမဲ့နေခြင်းသာဖြစ်ပါတဲ့။

ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ပြောပြပါ့မယ်။ တစ်ခါတုန်းက မုဆိုးကြီးတစ်ယောက်ဟာ သားကောင်လိုက်ရင်းတောနက်ထဲမှာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ရဲ့ဥတစ်လုံးကိုတွေ့ပြီး သူ့အိမ်ကခြံထဲရှိကြက်မတစ်ကောင်ဥနေတဲ့ခြင်းထဲကိုထည့်ထားလိုက်ပါတယ်။ ကြက်မကြီးရဲ့နွေးထွေးမှုကိုယ်ငွေ့အရှိန်ကြောင့် ကြက်ကလေးတွေနဲ့အတူ ဥကနေအကောင်ပေါက်လာပါတယ်။ သိမ်းငှက်ဥကပေါက်တဲ့ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ဖြစ်ပေမယ့်လည်း ကြက်ကလေးတွေနဲ့အတူနေအတူစား အမူအကျင့်တူသွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဒီအမူအကျင့်တွေရဲ့ရာက ကြက်စိတ်ပေါက်သွားတော့ပဲ။ ကြက်တွေလိုပဲ အစာရှာတယ်။ ကစားတယ်၊ အော်တယ်၊ ခွပ်တယ်။ ကောင်းတဲ့အမူအကျင့်တွေကော၊ ညံ့တဲ့အမူအကျင့်တွေပါရှိသွားတော့တယ်။ သိမ်းငှက်လေးရဲ့အရောင်အသွေးဟာ တခြားသောကြက်ကလေးတွေနဲ့မတူ ကြီးပြင်းလာတာနဲ့အမျှ လှပခန့်ညားတွေ့ကျိုင်းလာတဲ့ ငှက်ကြီးတစ်ကောင်ဖြစ်လာပါတော့တယ်။ တစ်နေ့မှာတော့ သူတို့အစာကျက်စားနေတဲ့ ဝယ်ကွင်းရဲ့အပေါ် အပြာရောင်ကောင်းကင်ကြီးမှာ သူနဲ့မျိုးတူသိမ်းငှက်ကြီးတစ်ကောင်ပျံဝဲနေတယ်။ သိမ်းငှက်ကလေးဟာကောင်းကင်မှာပျံသန်းနေတဲ့ သိမ်းငှက်ကြီးကိုကြည့်ပြီး ငါလည်းသူလိုမျိုးပျံသန်းချင်လိုက်တာ။ ငါ့မှာ အတောင်တစ်စုံရှိပါလျှက်နှင့်မပျံသန်းနိုင်ဘူး။ ဝမ်းနည်းလိုက်တာဆိုပြီးသက်ပြင်းချလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာငါ့ကြမ္မာရဲ့ လှည့်ကွက်ကြောင့်မပျံသန်းနိုင်တာကို သိမ်းငှက်ကလေးမသိခဲ့ပါဘူး။ တစ်ခါမှမပျံသန်းဖို့ လေ့ကျင့်ခဲ့ဖူးတာမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ကြက်တွေလိုအဲကုတ်ကုတ်လေးအစာရှာ, စားသောက်နေရပါတယ်။ သိမ်းငှက်လေးမှာအမြင့်ပျံသန်းနိုင်တဲ့ မွေးရာပါစွမ်းအားအလုံးတွေရှိပါသော်လည်း ရောက်ရှိနေတဲ့ပတ်ဝန်း ကျင်ကနှိမ့်ကျတဲ့အတွက်ကြောင့် အမြင့်ကိုပျံသန်းနိုင်ခွင့်မရှိတော့ပါဘူး။ ဖိုးဝါဝမှာလူတွေလည်းဒီအတိုင်းပါပဲ။ မိမိမှာမွေးရာပါစွမ်းအားတွေပါလာခဲ့ပြီးသားပါ။ မိမိ[illegible]ဝန်းကျင်အတိုင်းမှာ နေနေရတဲ့အတွက်ကြောင့်သာ သူတို့ခေါင်းငုံ့သလိုမျိုးတဲ့ကိုယ်ငုံ့နိုင်ပါတယ်။

မြို့ပြင်မှာကျက်စားနိုင်တဲ့သိမ်းငှက်ကလေးဟာ တောင်ပံတစ်ချက်ခတ်လိုက်တာနဲ့တဖြိုင်နက် မိုးကောင်းကင်ကြီးကို ပိုင်စိုးခွင့်ရမှာပါ။ အကယ်၍ကောင်းကင်ထိပ်ဖျား ရောက်ဖို့အရေးထိပ်ပျံသန်းမယ်ဆိုရင်တောင် ဘယ်သူမှမတားနိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်သူဟာ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိရုံမြင့် မိမိစွမ်းအားတွေကို စမ်းသပ်အသုံးပြုကာ အသုံးချလာတတ်မယ်ဆိုရင် အောင်မြင်ကြီးပွားချမ်းသာတဲ့ ခေါင်းဆောင်တို့နေရာထိုင်ကျက်စားရာ စမြို့ငပေါ်ကိုရောက်ရှိလာမှာပါဘဲ။ ကိုယ်ဟာကြက်မကြီးကပေါက်လို့ ကြက်ငယ်လေးအသွင်ဆောင်ပြီး ဘာကိုမှ မွေးမဆောင်နိုင်တဲ့ ငှက်အဖြစ်နေထိုင်သွားမယ်ဆိုရင်တော့ သင့်ဘဝဟာဝမ်းနည်းစရာ အလွန်ကောင်းပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေ့ငါကောင်းဆက်ကချွဲမြှုလိုက်နှုလာတဲ့ ပိုးစာဝလေးတွေရဲ့အောက်မှာကြီးပြင်းလာရတဲ့အခါ ကိုယ့်အနေနဲ့ရွှေနီးစဆောက် ထွက်ဖို့နည်းနည်းစိုးမိုးကြီးစွာ နောက်တွန့်နေတတ်ပါတယ်။ တနည်းအားဖြင့်ဥဒ္ဓံထဲမှာ နွေးထွေးလုံခြုံနေရာကအပြင်ကို ထုံးထွက်လိုက်ရမှာမျိုးကို ကြောက်ရွံ့ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်အနေနဲ့ ပင်ကိုယ်ရဲ့ပြောခဲ့တာတစ်ခုရှိပါတယ်။ ပင်ဟာလောကိုရှိ ထော်ဝန်းကျင်ဖြစ်တဲ့ ဥဒ္ဓံထဲကလာရဲ့ရှုံးထွက်လိုက်မယ်ဆိုရင် ဒီထက်သာတဲ့ကောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်း မျိုးကိုရောက်ရှိသွားမှာ အသေအချာပါဘဲလို့ပြောချင်ပါတယ်။ ဒီပုံပြင်လေးရဲ့အနှစ်ချုပ်ကတော့ လျှော့ညံ့အားငယ်တဲ့ စိတ်တွေကို ပယ်ကြည့်စွာဖြင့်ပယ်ရှားလိုက်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်မကျေမနပ်မြည်တွန်တောက်တီး ညည်းညူနေမယ့်အစား မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်တဲ့စိတ်ဖြင့် လုပ်နိုင်တာမှန်သမျှအကောင်းအမြင်ရှိရှိလုပ်ကြည့်လိုက်ပါ။

" ကျွန်ုပ်မှာ " ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခုရှိတယ် " မိုင်တစ်ထောင်ခရီးကိုခြေတစ်လှမ်းကစခဲ့ရတယ်တဲ့ " အရမ်းပဲ မှန်ပါတယ်။ ဒီစကားကိုနည်းနည်းလေးပြည့်ရမယ်ဆိုလျှင် မိုင်တစ်ထောင်ခရီးကိုခြေတစ်လှမ်းကစခဲ့တယ်ဆိုတာထက် ကလေးတစ်ယောက်ရဲ့ခြေလှမ်းနှင့် စခဲ့တယ်လို့ပြောရင်ပိုမှန်ပါလိမ့်မယ်။ ကလေးတစ်ယောက်စတင်လမ်းလျှောက်ပုံကို မြင်အောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ တစ်လှမ်းချင်းတစ်လှမ်းချင်းသွားခဲ့သလို အောင်မြင်မှုကိုသွားတဲ့နေရာမှာလဲ အဲဒီလောက်ထိ အသေးစိတ်ကျကျလိုအပ်ပါတယ်။

## (၂) ပုရွက်ဆိတ်ရဲ့သဘောတရား

ပုရွက်ဆိတ်တွေတန်းစီသွားနေပုံကို မျက်လုံးထဲမှာမြင်ယောင်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့ဟာလမ်းကြောင်းတစ်ခု ထဲမှာအသွားအပြန်ရှုပ်ယှက်ခတ်နေရာက သူတို့ရှင်းခေါင်းချင်းဆိုင် သတင်းပို့သွားတာတွေကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ရှေ့ပြေးကင်းထောက်တစ်ယောက်က အစာရှာထွက်ခဲ့ပြီးနောက်ကသူ့ပါဝင်ဖွဲ့ဝင်တွေကို အကြောင်းကြားတဲ့ပုံမျိုးပါဘဲ။ နောက်အချင်းချင်းလက်တို့လိုက်သလို နောက်ကလိုက်ပြီးပုရွက်ဆိတ်တန်းကြီးဖြစ်သွားတာပေါ့။ အဲ့ဒီကုလားကြွေး ခဲလေးတွေကို တစ်ကောင်တစ်နိုင်စီသယ်ပို့ကြ ၊ ပိုင်းစားကြတာပဲမဟုတ်လား။ ဒါကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ပုရွက်ဆိတ် တွေမှာ ဆက်သွယ်ရေးစံနစ်ရှိနေတာထင်ရှားပါတယ်။ သူတို့ဟာလမ်းကြောင်းချပြီး လမ်းကြောင်းအတိုင်းတစ်ကောင် နဲ့တစ်ကောင်ဆက်သွယ်လုပ်ဆောင်ကြတာပါ။ ပုရွက်ဆိတ်တွေဟာ ဆက်သွယ်ရေးအရမ်းကောင်းပါတယ်။ ဘယ် နေရာမှာ ဘယ်လောက်ပဲဝေးဝေးအစာရှိတဲ့နေရာကို အုံလိုက်သင်းလိုက်ရောက်အောင်သွားကြတယ်။

ဒါဟာသူတို့ရဲ့ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်မှုပါဘဲ။ အစွမ်းထက်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ သိမ်းငှက်တစ်ကောင်လို စိတ်ဓါတ်ရှိရုံနဲ့မပြီးသေးပါဘူး။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တကယ်တော်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာပြီးပြည့်စုံတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးဆက်သွယ်ရေး ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းခြင်းဟာ ဟာကွက်တစ်ခုဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကောင်းမွန်ခြင်းဟာ ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်ခြင်းဘဲဖြစ်တယ်။ မိမိဟာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အမြော်အမြင်ရှိပြီး လူမှုဆက်ဆံရေး ဘယ်လောက်ဘဲကောင်းမွန်ပါစေ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးဆက်ဆံမှု ၊ ဆက်သွယ်ပေးမှုတွေလိုအပ်တယ်။ အချိန်ကိုက်ဆက်သွယ်မပေးနိုင်ဘူးဆိုလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ လက်လွတ်ဆုံးရှုံးမှုပဲဖြစ်တယ်။ အသင်းအဖွဲ့မှာပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာပဲဖြစ်ဖြစ်အလုပ်ရှင်နှင့်ဝန်ထမ်း ၊ ခေါင်းဆောင်နှင့်အဖွဲ့သားတွေဟာ အပြန်အလှန်နားလည်မှုရှိရင် သူတို့သွားနေတဲ့ရည်မှန်းချက်ဆီဘက် အောင်မြင်သွားမှာပဲ။ ဒါဟာဆက်သွယ်ရေးရဲ့အကျိုးရလဒ်ပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာဆက်သွယ်ရေးကောင်းလျှင် လုပ်ငန်းတက်အောင်မြင်ခြင်းပါဘဲ။ အင်အားအရမ်းကြီးမားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကိုသေချာကြည့်လိုက်ပါ။ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုထဲကိုပဲအားလုံးစုပေါင်းပြီးသွားနေတာပါ။ လုံးဝအင်အားကောင်းတဲ့ စည်းလုံးညီညွတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာရည်မှန်းချက်တစ်ခုဘဲရှိတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုပြိုကွဲတော့မယ် လက်အောက်ငယ်သားတွေရဲ့ဖြစ်ချင်နေပြီဆိုလျှင်အဲ့ဒီငယ်သားတွေမှာ သူတို့ရဲ့အိပ်မက်တွေရည်မှန်းချက်တွေ ရည်ရွယ်ချက်တွေလွင့်ပြယ်နေလို့ပါဘဲ။ အချိန်မီထိန်းသိမ်းပေးတာမျိုးလိုပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုမလုပ်နိုင်ရင်တော့ ခေါင်းဆောင်ကိုယ်တိုင်ဘဲကျဆုံးသွားပါလိမ့်မယ်။

အင်အားအကောင်းဆုံးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့တည်ဆောက်ပုံဟာ ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုကိုစုပေါင်းပြီး အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်းဘဲဖြစ်တယ်။ ပူးတွဲဆိုင်ရာသဘောတရားရဲ့အရေးပါမှုဟာလည်း ခေါင်းဆောင်နှင့်ငယ်သားရည်မှန်းချက်တထပ်ထဲကျအောင် စွမ်းဆောင်စည်းရုံးနိုင်ဖို့ တကယ့်ကိုအရေးပါပါတယ်။ တစ်ဖွဲ့လုံးရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသာမကတစ်ဦးချင်းရဲ့ ကြီးပွားဖြစ်ထွန်းမှုတွေကို ရောက်ရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာစည်းရုံးဆက်သွယ်ရေးရဲ့အရ မိမိအဖွဲ့သားတွေအားကြိုး ဟန်တက်စိတ်ပါလက်ပါဖြစ်အောင်ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူက ရှေ့မှဦးဆောင်ရွက် ၊ အားတက်သရောဆောင်ရွက်ရမယ်။ ရှေ့ပြေးခေါင်းဆောင်ကစိတ်အား ထက်သန်မှုရှိမှသာလျှင် နောက်လိုက်တွေကို ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။ စိတ်အားထက်သန်မှုဟာ တောင်တွေကိုလည်းကျော်ဖြတ်နိုင်သလို သမုဒ္ဒရာကိုလည်း ကျော်ဖြတ်နိုင်တယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်အားထက်သန်မှုဟာ ဘာမဆိုစွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အောင်မြင်မှုနဲ့ သမိုင်းဝင် စိတ်အားထက်သန်မှုအပေါ်မှာတည်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေကိုယ်တိုင်ကစံပြဖြစ်ရမယ်။ တကယ်တော်တဲ့လူတွေဟာအသေး အဖွဲ့လေးတွေအစကရိုက်ရမယ်။ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေကို စမြင်ပေါ်ကသွဲ့ရဲ့တယ်ဆိုတာ အသေးအဖွဲ့ဆိုတဲ့အသေးအဖွဲ့အစုတွေပါ။ လူတွေဟာအကြီးကြီးတွေကိုပဲ ကြည့်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အသေးအဖွဲ့တွေကိုတော့ သတိမထားမိသတိမမူမိကြတော့ပါဘူး။ အဲ့ဒီသေးသေးလေးတွေစုပေါင်းပြီးတော့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ကိုအောက်ခံထိရောက်အောင်ဆွဲရှာတော့တာပါဘဲ။

တရုတ်ပြည်မှာ မင်းတွေနန်းစံတဲ့အခါတုန်းက တကယ့်အဖြစ်အပျက်. ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်ကလေး တစ်ခုရှိပါတယ်။ မြင်းခွာမှာသံမှိုတစ်ချက် မရိုက်မိလိုက်တဲ့အတွက်ကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံလုံးပျက်စီးသွားခဲ့ရပါ တယ်။ ဒီဟာလေးသေးသေးလေးပါတဲ့။ မြင်းခွာမှာသံမှိုလေးတစ်ခုမရိုက်မိလိုက်တာဟာ ဘယ်လောက်ထိကြီးကျယ်သွားမလဲ တွေးကြည့်လိုက်ပါ။ ဒါပေမယ့် အဲ့ဒါကြောင့်ဘဲ တရုတ်ပြည်ကြီးပျက်စီးသွားခဲ့ရတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်တို့ဟာ သေးသေးလေးလေးတွေကိုလည်း အထူးဂရုစိုက်ရမှာဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာမှာကတ်သီးမရှုတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရှိ ပါတယ်။ ဂျာမနီက ကိုင်ဇာဘုရင်ဟစ်တလာ ၊ ရုရှားဇာဘုရင် ၊ ပြင်သစ်က နပိုလီယန် ၊ ရောမက ဂျူးလီးယက်ဆီဇာ ဆေ့ဗီးမှုံ့ပုလ်တွေဟာ အာဏာပါဝါတွေကို အများအကျိုးအတွက်မသုံးဘဲ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ခဲ့ကြသူတွေဖြစ် ပါတယ်။ လူတွေနဲ့ကင်းကွာသွားသော လူမှုဆက်ဆံရေးပညာတွေလည်းညံ့ဖျင်းခဲ့ကြတယ်။ နိုင်ငံပိုင်သူတွေအားလုံး နှုတ်ဆက်ကြရတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးဖြစ်စဉ်က ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာသပိတ်မှောက်မှုတွေကြောင့် လုပ်ငန်း(၂၄)သန်း လောက်အလဟဿအဆုံးရှုံးခဲ့ရတယ်။ ရှေ့နှစ်စဉ်ပြည်မှာတော့,သပိတ်မှ မလုပ်ကြတဲ့လူဦးရေ(၁)သန်းခန့်သာခဲ့ ရတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေဟာ စိတ်အုပ်ချုပ်မှုကောင်းသလိုတစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်စွာဖိနှိပ် အနိုင်ကျင့်သူတွေသာဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုစနစ်မျိုးနဲ့အုပ်ချုပ်ခြင်းဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတို့ရဲ့အုပ်ချုပ်ခြင်းမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလူတွေဟာနောက်ဆုံးတော့အသေဆိုးနဲ့သေခဲ့ရပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်လူသိတင်များ ကျွန်တော်တို့ကြားသိခဲ့တဲ့အသေဆိုးနဲ့ သေခဲ့ရတဲ့ကမ္ဘာ့သိမ်းအာဏာရှင်ခေါင်းဆောင်တွေ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ကတ်သီးသွားရသလဲဆိုတာ ကျွန်ုပ်မှတ်မိသလောက် ဖော်ပြပါမယ်။

- ဂျာမနီနိုင်ငံရဲ့ခေါင်းဆောင် " ဟစ်တလာ "ဟာ ၁၈၈၉ ခုနှစ် ၊ ဧပြီလ (၂၀)ရက်နေ့မှာ မွေးဖွားပါတယ်။ ၁၉၄၅ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ (၃၀)ရက်နေ့မှာတော့ သူ့ကိုယ်သူအဆိပ်သောက်ပြီးအဆုံးစီရင်သွားခဲ့ပါတယ်။
- ဖက်ဆစ်ဝါဒရဲ့နာယကကြီး " မူဆိုလိုနီ "ကိုတော့ ၁၈၈၃ ခုနှစ် ၊ ဇူလိုင်လ (၂၉)ရက်နေ့က မွေးဖွားခဲ့ပြီး ၁၉၄၅ ခုနှစ် ၊ အသက် (၆၂)နှစ်အရွယ်မှာတော့ လူမြင်ကွင်းမှာ ပစ္စလက်ခတ်ပစ်သတ်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး မွေးမလှသေဆုံးသွားခဲ့ရပါတယ်။
- အီရတ်နိုင်ငံခေါင်းဆောင် " ဆက်ဒမ်ဟူစိန် "ကတော့ ၁၉၃၇ ခုနှစ် ဧပြီလ (၂၀)ရက်နေ့မှာမွေးဖွား ခဲ့ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ် ၊ ဒီဇင်ဘာလ (၃၀)ရက်နေ့မှာဘဲ ကြိုးပေးကွပ်မျက်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး ကတ်သီးသွားခဲ့ပါတယ်။
- "အိုစမာဘင်လာဒင်"နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့က သူ့ကို ၁၉၅၇ ခုနှစ်မှာမွေးဖွားခဲ့ပြီး ၂၀၁၁ ခုနှစ် မေလ (၂)ရက် နေ့မှာတော့ အမေရိကန် - ဖမ်းဆီးတော်သားတွေရဲ့သတ်ဖြတ်ခြင်းခံခဲ့ရပြီး တပေသတင်းသမားတွေအတွက် အလွန်တန်ဘိုးရှိတဲ့သတင်းတစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပြီး ဂျာနယ်တွေရောင်းကောင်းခဲ့တယ်။
- လစ်ဗျားခေါင်းဆောင် "မွန်ဘာကာဒါဖီ "ရဲ့ မွေးဖွားချိန်ကတော့ ၁၉၄၂ ခုနှစ်၊ ဇွန်လမှာပါ။ အဲ့ဒီနောက် ၂၀၁၁ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ (၂၀)ရက်နေ့မှာတော့ သူဟာမြောင်းပေါက်ကြီးထဲ ပုန်းအောင်းနေတဲ့အချိန်မှာဘဲ ရွှေသေနတ်ဖြင့်ပစ်သတ်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာတော့ အသားတွေဝါးတွေထားတဲ့ရေခဲတိုက်ကြီးမှာ လူအများစုံကြည့်ခြင်းခံရပြီး လမ်းဘေးကခွေးတစ်ကောင်သဖွယ်လိုမျိုး သေခဲ့ရပါတယ်။

ဒါဟာဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းပြီး တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်တဲ့အာဏာရှင်ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ နောက်ဆုံးဘဝအခြေအနေဘဲဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ထားမြင့်မြတ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဟာ လူအများပေါ်မှာကိုယ်ချင်းစာတတ်တဲ့စိတ်နှင့် မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး လူတိုင်းကိုညင်သာစွာပေါင်းသင်းဆက်ဆံခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာအကျိုးစီးပွားကို စွန့်လွှတ်ပြီး အနစ်နာခံသင့်သည့်အခါမှာတွင် အနစ်နာခံခဲ့ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်နှင့်နောက်လိုက်ငယ်သားတွေဟာအမြဲ အလုပ်ယဉ်ကျေးမှု၊ သစ္စာစောင့်သိမှု၊ ရိုးသားလေးစားမှုနှင့် စံနမူနာကောင်းပေါင်းစုံအားကိုအသုံးပြုပြီး စိတ်ဓါတ်တက်ကြွအပြည့်ဖြင့် လုပ်ငန်းတွေကိုဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။ အမြဲအလုပ်တူညီတဲ့ဆက်ဆံမှု၊ ဆက်ဆံရေးများကိုပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ အတွက်ကြောင့် ပုရွက်ဆိတ်တွေ၊ ခြင်တွေလို ညီညီညာညာပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ကြရင်းက တောင်ပို့ကြီးပေါ်ထွန်းလာ သလို ခေါင်းဆောင်ကောင်းနှင့်နောက်လိုက်ကောင်းတွေကလည်း အချင်းချင်းနားလည်မှုတွေနှင့် လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဘဝအောင်မြင်မှုတွေကိုရရှိကြပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ မိမိအဖွဲ့အစည်းမှလူတွေကိုလေးစားမှုနှင့် နေရာပေးထားခြင်းနှင့်မျှတတဲ့ရှင်းလင်းချက်တွေ၊ အကျိုးအမြတ်တွေအမြဲပေးကာစွဲစည်းတည်ဆောက်ထားပါတယ်။ လူတွေကို ဖက်ရုပ်လှိမ်မဆင်းဘူး။ လူကိုလူအဖြစ်မြင်ပြီး လူတိုင်းကိုတန်ဖိုးထားတဲ့စိတ်ဖြင့် ရင်းနှီးခင်မင်သောစေတနာဖြင့်သာကောင်း ကျိုးတွေကိုအတူပြုလုပ်ကြတယ်။ နောက်လိုက်အဖွဲ့သားတွေဟာ အလုပ်အပေါ်ကြောက်တာမရှိသလို အချင်းချင်းမနာလိုတဲ့ စိတ်တွေလည်းမရှိကြပါဘူး။

တရားမျှတပြီး ကျေနပ်လောက်တဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေကို ခေါင်းဆောင်ကပေးထားပြီးဖြစ်တယ်။ ခေါင်းဆောင်ဟာ တကယ့်စေတနာထားပြီးရိုးသားဖြောင့်မတ်မှု၊ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှုတွေကိုလက်ကိုင်ထားပြီး မိမိအဖွဲ့သားတွေနဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပါတယ်။ အမြဲအလုပ်ဆက်သွယ်ရေးပြေလည်ကြောင်း ဖြောင့်မတ်ကောင်းမွန်တဲ့အတွက်ကြောင့် ထာဝရအောင်မြင်မှုရွှေနန်းတော်ကြီးကို တည်ဆောက်နိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကပုရွက် ဆိတ်ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ ပုရွက်ဆိတ်လို ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ထားပါဘဲ။

## (၃) ခြင်္သေ့သဘောတရား

ခြင်္သေ့ဆိုတဲ့အကောင်ဟာမမြင်ဖူးသူမရှိတဲ့ တိရစ္ဆာန်တို့ရဲ့ဘုရင်ကောင်မင်းပဲဖြစ်တယ်။ ယနေ့လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အထိမ်းအမှတ်သင်္ကေတလက္ခဏာတွေမှာ ခြင်္သေ့ရဲ့ပုံကိုအသုံးပြုကြခြင်းမှာ ရဲရင့်ခြင်း၊ သတ္တိရှိခြင်းဆိုတဲ့ သင်္ကေတကိုပြခြင်းဖြစ်တယ်။ ခြင်္သေ့တံဆိပ်ထုတ်ကုန်တွေကို လူအတော်များများကြိုက်ကြတယ်။ အဓိပ္ပါယ်ရှိ၊ သတ္တိရှိ ရဲရင့်ခြင်းကျက်သရေပြည့်ဝတဲ့ပုံကိုဆောင်နေပါတယ်။ သတ္တိရှိအသက်ရှင်ရပ်တည်သလို သတ္တိရှိသေရတယ်ဆိုတဲ့ ရဲရင့်ခြင်းမျိုးနဲ့ပဲရှိနေပါတယ်။ ခြင်္သေ့ဟာဘယ်နေရာ ဘယ်ဒေသပဲရောက်ရောက် ဘာကိုမှကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်မှုမရှိပါဘူး။ ရန်သူတွေလို့လည်း ရှောင်ထွက်သွားတဲ့သဘောတရားမရှိပါဘူး။ ရင်ဆိုင်ရရှိသည့်ကိစ္စမှန်သမျှကို ရဲရင့်တည်ကြည်တဲ့ စိတ်ဖြင့်တုန်လှုပ်မှုမရှိဖြေရှင်းပါတယ်။ လှုံ့ဆ၊ မိမိမရှိတဲ့နေရာမှာလည်း အခြားသောသတ္တဝါတွေထက် မိမိက အားပိုကောင်းပါတယ်။ နေထိုင်သွားလာရာမှာလည်း ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် တည်ငြိမ်အေးဆေးစွာနေ တတ်ပါတယ်။ သားကောင်လိုက်တဲ့အခါမှာလည်း ကျွဲကိုရန်ရှာသည့်အားနှင့် ကြွက်ကိုရန်ရှာသည့်အားအတူတူပါဘဲ။

အကောင်းကြီးအကောင်းငယ်ရယ်လို့ ခွဲခြားခြင်းမရှိပါဘူး။ လုံ့လ ၊ ဝီရိယအားထုတ်မှုခြင်း အတူတူပါဘဲ။ ဒါပေတော့ခြေသုံးရဲ့သဘောတရားပါ။ အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အမြော်အမြင်ရှိရမယ်။ ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်တဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာပြည့်စုံရမယ်။ ဒီအရည်အချင်းတွေရှိပြီး ဘယ်အလုပ်မဆို ပြတ်ပြတ်သားသားလုပ်ရဲကိုင်ရဲဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ အမြော်အမြင်ရှိ ၊ ဆက်သွယ်ရေးကောင်းရုံနဲ့မပြီးသေးပါဘူး။ ယနေ့ခေတ် (၂၁)ရာစုမှာ အပြိုင်အဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နေရတဲ့ခေတ်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ရဲရင့်သတ္တိနှင့်ယုံကြည်မှုရှိဖို့လည်း အဓိကအခန်းကဏ္ဍကနေရာယူလာပါတယ်။ သင်ဘယ်လောက်တော်တော် ၊ ဘယ်လောက်ပညာတတ်တတ် ယုံကြည်မှုနှင့်သတ္တိမရှိရင်တော့နောက်ဆုတ်နေလိုက်ပါ။ သူများနောက်လိုက်ရတဲ့ နောက်လိုက်ကြီးဖြစ်မှန်းမသိဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ဘယ်သူကခေါင်းဆောင်အဖြစ်မြင်နိုင်မှာလဲ? ယုံကြည်မှုနှင့်သတ္တိပြည့်ဝနေမှ အနိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ အကျိုးလည်းအောင်မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှလည်းကိုယ့်လက်သားတွေကို လျှပ်မှန်းချက်ရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်သွားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အစွမ်းထက်ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ခြေသုံးသဘောတရားကိုလက်ကိုင်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ လူတွေက ဘယ်လိုခေါင်းဆောင်မျိုးတွေကိုနှစ်သက်သလဲဆိုရင် စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရဲတဲ့သတ္တိ ၊ ဦးဆောင်တာဝန်ယူနိုင်တဲ့သတ္တိ ၊ ဆန်းသစ်တီထွင်လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့သတ္တိ ရိုးသားကြိုးစားခြင်းစွမ်းရည်တွေ မေတ္တာတရားတွေနဲ့ ပြည့်ဝနေတဲ့ ကုန်လှုပ်မှုကင်းတဲ့ခေါင်းဆောင်မျိုးကိုအလိုရှိကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်အဲဒီခေါင်းဆောင်မျိုးကိုအလိုရှိသလဲဆိုရင် လူတိုင်းမှာမကြာခဏဖြစ်ပေါ်တတ်တဲ့ ကြောက်စိတ်(၇)မျိုးရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။

(၁) ဆင်းရဲငတ်မွတ်မှုကိုကြောက်ရွံ့မှု
(၂) အပြစ်တင်ဝေဖန်ခံရမှာကြောက်ရွံ့မှု
(၃) အချစ်မခံရမှာကြောက်ရွံ့မှု
(၄) လွတ်လပ်မှုဆုံးရှုံးမှာကြောက်ရွံ့မှု
(၅) အိုမင်းမစွမ်းဘဝကိုကြောက်ရွံ့မှု
(၆) သေရမှာကြောက်ရွံ့မှု
(၇) နာမကျန်းဖြစ်မှာကြောက်ရွံ့မှု

ဒီအကြောက်တရား (၇)မျိုးဟာ လူတွေရဲ့ရင်မှာ အမြဲမပြတ်ကိန်းအောင်းနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့လူသားတွေရဲ့ အသက်ရှင်နေထိုင်မှုနယ်မှာ စွမ်းအားအကောင်းဆုံးသော အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ အကြောက်တရားဟာကြောက်ရေးအကောင်းဆုံး ဝိဇ္ဇာကောင်ပဲဖြစ်တယ်။ ဒီအကြောက်တရားကတာဆမြဲဖြစ်မှု ၊ အယူချုပ်ချယ်မှု ထိတ်လန့်မှု ၊ တွေဝေယောက်ယက်မှုတွေဖြစ်စေတဲ့အတွက် အကြံအစည်တွေကိုယိုယွင်းပျက်စီးစေပြီး ရည်မှန်းချက်တွေကိုပါဖျက်ဆီးပစ်ပါတယ်။

*

## ၁။ ဆင်းရဲငတ်မွတ်မှာကိုကြောက်တယ်

ဥပမာ - ဝန်ထမ်းတွေ တစ်လ ငါးသောင်းရတယ်ဆိုပါစို့။ တစ်သိန်းလောက်ရချင်ဘူးလားဆိုတော့ ရချင်ကြတယ်။ တစ်သိန်းရတဲ့လူကလည်း နှစ်သိန်းလောက်ရချင်ကြတယ် စသဖြင့်ပေါ့။ ထပ်တိုးလိုချင်မှုတွေဟာ ဘာကြောင့်ဖြစ်နေကြသလဲဆိုရင် ဆင်းရဲမှာကြောက်လို့ပါတဲ့။ ဒါပေမဲ့ လိုချင်မှုအတွက် စွန့်စားခဲ့သလားဆိုတော့ မစွန့်စားခဲ့ကြပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် လက်ရှိဝင်ငွေ ၊ ရာထူးပျောက်သွားမှာစိုးလို့ပါ။ ဝန်ထမ်းအများစုဟာ လက်ရှိအနေအထားလေးပျောက်သွားမှာ စိုးရိမ်တဲ့အတွက်ကြောင့် မစွန့်စားရဲတဲ့နေရာကနေ နောက်ဆုံးသူတို့ရဲ့ဘဝဟာ ငါးသောင်း ၊ တစ်သိန်းမှာပဲ တဝဲလည်လည်ဆုံးသွားကြရတယ်။ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ကလူတွေတိုးတက်တယ်ဆိုတာ တိုးတက်မှုရှိတဲ့အလုပ်မှန်သမျှကို ကြိုးစားရုန်းကန်လုပ်ကိုင်နေတဲ့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်။ မြန်မာပြည်ကလူတွေကျတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် ကြောက်စိတ်ကိုအလိုလိုမွေးမြူသားဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကိုမှမစွန့်စားရဲတော့ပါဘူး။ ဘဝတလျှောက်လုံးကြုံရာအလုပ်ကိုလုပ်၊ ဖြစ်သလိုစားသောက်ပြီး ဆင်းရဲမှာကြောက်တဲ့ကြောက်စိတ်နဲ့ပဲ ဘဝကိုနိဂုံးချုပ်သွားပါတော့တယ်။ ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးကြောက်စိတ်ကတော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးရှုံးနိမ့်ထားပါတယ်။ မိမိကြောက်နေတဲ့ကြောက်စိတ်ကို သတ္တိရှိရှိတွန်းလှန်နိုင်မှ ကြောက်စိတ်မှလွတ်တဲ့နေရာကိုရောက်ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

## ၂။ ပြစ်တင်ဝေဖန်ခံရမှာကြောက်တယ်

No.1သင်တန်းကျောင်းမှာ သင်တန်းပို့ချပြီးသည့်အခါတိုင်း ယနေ့သင်ကြားပို့ချခဲ့သမျှအကြောင်းအရာတွေထဲမှာ မိမိမှတ်မိတာတွေကို (၃)မိနစ်ခန့်စင်ပေါ်တက်ပြီးပြောခိုင်းပါတယ်။ ဒီလိုစင်ပေါ်တက်ပြီး Sharing လုပ်တဲ့အခါမှာ စင်ပေါ်တက်မပြောရဲကြပါဘူး။ စင်ပေါ်တက်လာတဲ့သင်တန်းသားကျပြန်တော့လည်း "မိုက်" ကိုင်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ ဘာပြောလို့ပြောရမှန်းမသိတော့ပါဘူး။ ဒါဟာကြောင့်လဲဆိုရင် စင်အောက်ကလူတွေရဲ့ပြစ်တင်ပြောဆိုခြင်းကို ခံရမှာကြောက်တဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်။ စင်ပေါ်ကလူရဲ့ပုံပန်းအမူအရာကိုကြည့်ပြီးတော့ စင်အောက်ကလူတွေလည်း စင်ပေါ်မတက်ရဲကြတော့ဘူး။ ဒီဝေဖန်ပြစ်တင်ခံရမယ့် ကြောက်စိတ်ကိုမတွန်းလှန်နိုင်တော့ဘူးဆိုရင်တော့ ကိုယ်ဟာဘယ်တော့မှစင်မြင့်ပေါ်ကို မရောက်နိုင်တော့ပါဘူး။

## ၃။ နာမကျန်းဖြစ်ရမှာကြောက်တယ်

လူတိုင်းဟာ ကျန်းကျန်းမာမာနေချင်ကြတယ်။ ဘဝမှာစည်းစိမ်ဥစ္စာရှိခြင်းထက် ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ခြင်းကိုပိုလို့ပင်အလေးထားကြပါတယ်။ ဖြုန်းခနဲသေသွားရတာကကိစ္စမရှိပါဘူး။ ခါးအောက်တစ်ပိုင်းသေပြီး လေဖြတ်သွားရမှာမျိုး ၊ ရောဂါဝေဒနာမျိုးစုံခံစားပြီး အိပ်ယာထဲလဲနေရမှာမျိုး ယခုကာလ HIV ရောဂါ ၊ AIDS ရောဂါ ၊ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ၊ သွေးလွန်တုပ်ကွေးရောဂါ ၊ ကင်ဆာရောဂါ စသဖြင့် ဘာရောဂါမဆိုဖြစ်မှာကြောက်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ နာမကျန်းဖြစ်မှာကြောက်တယ်လို့ပြောတယ်။ ရုပ်နာမကျန်းဖြစ်တာထက်ဆိုးတဲ့အရာကတော့ စိတ်နာမကျန်းဖြစ်တာမျိုးက ပိုကြောက်စရာကောင်းပါတယ်။ စိတ်နာမကျန်းဖြစ်တယ်ဆိုတာ စိတ်ဓါတ်ကျတာကိုပြောတာပါ။ ဒါကြောင့် အဝတ်တစ်ထည်ကိုယ်တစ်ခုနဲ့တောင်မှ စိတ်ဓါတ်မကျပါနဲ့။

**၄။ အချုပ်မခံရမှာကြောက်တယ်**

လူတိုင်းဟာအချုပ်မခံချင်ကြတယ်။ ငါချုပ်တဲ့လူတွေက ငါ့ကိုပြန်မချုပ်မှာကြောက်ကြတယ်။ အစေ ၊ အစေ ခိုင်းကိုသက်နှမထွေမှ ၊ သူငယ်ချင်းတွေက မုန်းသွားမှာ ၊ မချစ်မှာကြောက်ကြတယ်။ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားဆိုတာ မေတ္တာတရားကိုအခြေခံပြီး ပေါက်ပွားလာတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ကိုယ့်မေတ္တာတရားဘာဝနာနေရင် ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားက ဘယ်တော့မှပျောက်ကွယ်သွားမှာမဟုတ်ပါဘူး။

**၅။ လွတ်လပ်မှုတွေဆုံးရှုံးမှာကြောက်တယ်**

လူတိုင်းဟာ လွတ်လပ်စွာနေထိုင်လိုကြတယ်။ ငှက်တွေ ၊ တိရစ္ဆာန်တွေမှာလည်းဒီအတိုင်းပါပဲ။ လွတ်လပ်စွာနေလို့ရတဲ့အချိန်အခါမှာ လွတ်လပ်စွာမနေဘူးဆိုရင် သူရဲ့လွတ်လပ်မှုတွေ ဆုံးရှုံးတတ်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်ကလွတ်လပ်မှုကိုကြိုက်သလို လူတိုင်းကိုလည်းလွတ်လပ်မှုပေးပါ။ လွတ်လပ်မှုရဲ့အရသာကို အပြည့်အဝခံစားရပါလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် လွတ်လပ်မှုမရှိမှာကြောက်စရာမလိုတော့ပါဘူး။

**၆ အိုမင်းမစွမ်းဖြစ်မှာကြောက်တယ်**

လူတွေဟာ တစ်နေ့တစ်နေ့ မှန်ကိုပဲကြည့်နေကြတယ်။ ဘာကြောင့် မှန်ကြည့်နေသလဲ? အိုမင်းရင့်ရော်သွားမှာကြောက်လို့ပါ။ ပါးရေနားရေတွေတွန့်လာမယ်။ ဆံပင်တွေဖြူလာမယ် ၊ တင်းတိတ် ၊ ဝက်ခြံ ၊ မှဲ့ခြောက်တွေ ပေါက်လာမှာကြောက်တယ်။ ငါတော့အသက်ကြီးနေပြီ လူငယ်တွေနဲ့ယှဉ်ပြိုင်မသွားနိုင်တော့ဘူး။ အလုပ်တွေမလုပ်နိုင်တော့ဘူး။ ဘုရားရှင်ဟောတဲ့ ဇာတိ ၊ ဇရာ ၊ မရဏဆိုတဲ့အတိုင်း မွေး ၊ အို ၊ နာ ၊ သေ ဘယ်သူမှလွန်ဆန်လို့မရပါဘူး။ အိုမင်းမစွမ်းဖြစ်မှာကို ကြောက်တဲ့လူတစ်ယောက်အတွက် တကယ့်အိုခြင်းတရားမှလွတ်ချင်ရင် မအို ၊ မနာမှာ အိုခြင်းတရားမှလွတ်မြောက်ရာ တရားကိုကျင့်ပါ။ ဒါဆိုရင် မိမိဟာအိုမင်းမစွမ်းဖြစ်မှာကို ကြောက်စရာမလိုတော့ပါဘူး။

**၇။ သေရမှာကြောက်တယ်**

လူမှန်သမျှဟာ မွေးမယ် ၊ အိုမယ် ၊ နာမယ် ၊ သေမယ်ပေ ဒီဇာတိ ဇရာ ၊ ဗျာဓိ မရဏတရား(၄)မျိုး မှ ဘယ်သူမှလွတ်နိုင်တဲ့လူမရှိသလို ရှောင်တိမ်းလို့လည်းမရပါဘူး။ မွေးလာရင်တော့သေရမှာပါပဲ။ မနက်ဖြန်မှာလား သန်ဘက်ခါလား ၊ ဘယ်နေ့ ၊ဘယ်လ ၊ဘယ်ရက် သေမယ်ဆိုတာမသိကြပါဘူး။ သေမဲ့ရက်ကို တွေးကြောက်နေမဲ့ အစားမသေသေးခင်အချိန်မှာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေအားလုံးကို စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ပါ။ သေရမှာကိုကြောက်တယ်ဆိုရင် သေခြင်းတရားမှ လွတ်မြောက်ရာတရားကိုကျင့်ပါ။ ဒီဘဝဒီတစ်ကြိမ်ပဲသေရမယ်။ နောက်ဘဝအဆက်ဆက်သေစရာ အကြောင်းမရှိတော့ပါဘူး။

လူတွေဟာ ရှင်သန်ရေးအတွက် ဘေးဒုက္ခတွေ၊ အန္တရာယ်တွေမှာ ကာကွယ်ပေးရတယ်။ ဥပမာ၊ ရေငန်းမှုလောင်မှုစိုးတာ၊ ရောဂါကူးစက်မှုကြောက်တာ၊ ယာဉ်အသွားအလာရှုပ်ယှက်ခတ်နေတဲ့လမ်းပေါ်မှာ ကားတိုက်မှာစိုးလို့ကြွက်ငြေးတာမျိုးတွေပေါ့။ အဲဒါတွေကဖြစ်သင့်တဲ့အကြောက်၊ အသိအမှတ်ပြုလက်ခံလောက်တဲ့အကြောက်။ ရှင်သန်ရေးအတွက်ကြောက်ရွံ့မှုတွေပဲဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်အသက်အိုးအိမ်စည်းစိမ်ကိုမပျက်စီးအောင် ကာကွယ်တဲ့သဘောဆောင်တာတွေကြုံရလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကျတော့ မဖြစ်ခင်ကကြိုတင်ပြီးတွေးကြောက်ကြတယ်။ စိတ်ထဲမှာကိန်းအောင်းနေပြီး စိုးရိမ်စရာမရှိကြောင့်ကြနိုင်စိမ့် ရောက်တက်စရာတွေ၊ ဖြစ်မလာသေးဘဲ ဖြစ်လာတော့မှာ ပဲဆိုပြီးလန့်နေတာမျိုးတွေပါ။ မိုးကြိုးမှာကြောက်တဲ့ယုန်၊ မြေငလျင်မှာစိုးလို့တစ်ည(၃)ခါထ,ထမ်းတဲ့ မျောက်ကလေး တွေလိုအကြောက်လွန်ရောဂါသည်တွေလည်းတစ်ပုံကြီးပေါ့။ အဲဒီလိုတွေးကြောက်တာမျိုးဟာ ဘဝကိုမှိုင်မှိုင်ကျပြီး အကြီးအကျယ်ပျက်စီးကိန်းဆိုက်အောင်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ တချို့ဆိုရင် လေယာဉ်ပျက်ကျမှုတွေမှာတောအထဲမှာ မရောဘဲနဲ့ရုံးတွေ့ရပြီး သေနေတဲ့ခရီးသည်တွေ တွေ့ရတယ်လို့ပြောကြတယ်။ ဒါဟာလေယာဉ်ထိုးကျတဲ့အခိုက်မှာပင် အကြောက်လွန်ပြီးသေသွားရတဲ့အဖြစ်မျိုးတွေပါ။ တစ်ချို့လမ်းထဲမှာ မီးလောင်နေတာကိုယ့်အိမ်လဲမပါဘဲနဲ့လန့်ပြီး သတိလစ်မေ့လဲကာ အသက်ဆုံးသွားရတာမျိုးလည်းရှိပါသေးတယ်။ ကြောက်စရာကလူကို လက်ဝင်အန္တရာယ်မပေးပါဘူး။ ကြောက်စိတ်ကသာလူကိုဒုက္ခပေးတာ ကြောက်စိတ်ထက်တွေးကြောက်တဲ့အကြောက်တရားက ပိုကြောက်ဖို့ကောင်းပါတယ်။ လူတွေဟာဘာမှမဖြစ်သေးပေမယ့် ကြိုကြံစည်တွေးကြောက်တတ်တဲ့သဘာဝပါဘဲ။

တလောကလုံး ကူးစက်ပျံ့နှံ့တွေပြည့်ကျွန်ပြီဆိုပြီး သူ့ကိုယ်သူသတ်သေသွားတဲ့ ရောဂါဗေဒဆရာဝန် တစ်ယောက်အကြောင်း ဖတ်ရှုတော့မှာရှိပါသေးတယ်။ တချို့က ကမ္ဘာကြီးပျက်တော့မှာဘဲတွေးကြောက်ကြတယ်။ တချို့ ပြိုလကာ UFO တွေ၊ ET တွေ လာတိုက်တော့မှာဘဲ။ တွေးကြောက်လာကြောက်ရဲ့ အမှန်တော့ဒါတွေအားလုံးဟာ အတွေးအထင်သက်သက်တွေချည်းပါဘဲ။ စိတ်နဲ့မတိုက်တဲ့စိတ်အမှုအရာတွေပေါ့။ စိုးရိမ်ကြီးမှုကြောင့်ကြမှု၊ ရထားမပေအောင်ရှိ၊ တန်လှုပ်ချောက်ခြားမှု ဒါတွေအားလုံးဟာမကောင်းတဲ့စိတ်ကူး၊ အတွေးဆိုးတွေကိုအထိန်းအချုပ် ပရမ်းပတာလွှတ်ချင်တိုင်းလွှတ်ထားရာကဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်အခြေပြုလက္ခဏာဆိုလည်းမမှားနိုင်ပါဘူး။ လူတွေရဲ့ နံပါတ်တစ်ရန်သူတွေဟာ "ကြောက်စိတ်" နှင့် "တွေးကြောက်တာ" တွေပါဘဲ။ လူတွေရဲ့ ပျော်ရွှင်မှုနဲ့အစီအရင် မရှိဘဲတွေးကြောက်တတ်တဲ့ကြောက်ရွံ့မှုတွေကြောင့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေလက်လွှတ်လိုက်ရတယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နှင့်ဒုက္ခဝေဒနာဖြစ်စေဖို့ထိခိုက်စေတယ်။ အသက်တိုစေတယ်။ တချို့ဆိုရင် အကြောက်လွန်သွေးလန့်ပြီးစွဲ့သွား တာမျိုးတောင်ကြုံတွေ့ရပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ကြောက်တတ်တဲ့စိတ်ဟာ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုတွေလျော့ပါးသွား စေတာမို့ အစိုးပြိုင်သက်ရောက်စေပါတယ်။ ကြောက်ရွံ့မှုတွေကြောင့် အောင်မြင်မှုအပိုင်းမှာအနည်းငယ်သာရပြီး အရှုံးများစွာနဲ့သာကြုံတွေ့နေရတဲ့ သန်းပေါင်းများစွာသောလူတွေရဲ့ သာဓကတွေများစွာရှိပါတယ်။ ပြောရမယ်ဆိုရင် ကြောက်စိတ်မှာ တန်ဖိုးရှိတယ်ပြောရခင်ကောင်းမှန်မလားဘဲ။ လူဟာကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုရှိမှ ကြောက်စိတ်ကိုဖယ် ရှားနိုင်တယ်။ ရေမကူးတတ်တဲ့သူဟာရေနစ်မှာကြောက်တယ်။ ရေကူးတတ်တဲ့အခါမှာတော့ ရေနစ်မှာမကြောက်တော့ ပါဘူး။ ရေနစ်မှာဘူးဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကဲ့အချက်ကြောင့်ဘဲဖြစ်တယ်။

ရေကူးတဲ့အခါမှာနည်း ၂၁ ခုတွေ့ရှိသလို လူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက်နေထိုင်ရမှာ ကိုယ့်ရဲ့နည်းစနစ်ဆရာတွေရှိပါတယ်။ လူတွေမှာဆိုးငါးဘဲ့ပြဿနာနှင့်ရင်ဆိုင်ရတိုင်း ကြောက်စိတ်ထဲနစ်ဝင်သွားသလိုမျိုး မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကတော့ ဘယ်အခြေအနေဘယ်ဘဝဘဲရောက်ရောက် ကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်မှုတွေကိုအဝင်မခံတဲ့ ဆယ်ရှူးပေးလိုက်ခြင်းအားဖြင့် စွမ်းအားတွေ၊ သတ္တိတွေ ၊ ယုံကြည်မှုတွေရရှိလာပါမယ်။ " ကြောက်ရွံ့မှုနှင့် ကံတရား "က တံခါးလာခေါက်တယ်။ သူ့ရသတ္တိနှင့်ယုံကြည်ချက်ကပြန်ထူပြီး တံခါးသွားဖွင့်ကြည့်လိုက်တယ်။ အပြင်မှာတစ်ယောက်မှမရှိတော့ပါလား" ဆိုတဲ့ ရှေးပညာရှိတစ်ဦးရဲ့စကားတစ်ခွန်းကလည်း မှတ်သားစရာပါ။ စွမ်းရည်ပြည့်ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကိုပိုင်ဆိုင်ချင်တယ်ဆိုပါက မင်းဟာခြင်္သေ့သဘောတရားရဲ့ အဓိကမဏ္ဍိုင်ဖြစ်တဲ့ သတ္တိကိုလက်ကိုင်ပြုပြီး ဘဝမှာကြုံတွေ့လာရတဲ့အခက်အခဲတွေကို အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းဖို့ကတကယ်ပဲအရေးကြီးပါတယ်။ ဒါကြောင့် မင်းဟာသတ္တိမရှိရင်တော့ မင်းဘဝမှာတိုးတက်အောင်မြင်မှုတွေရဖို့ဆိုတာနဲ့ သူများတကာတွေရဲ့ အောက်တန်းနောက်တန်းမှာပဲနေနေပါလိမ့်မယ်။ မင်းရဲ့ဘဝအဆင့်အတန်းဟာလည်းမြင့်တက်လာဖို့ မင်းမမျှော်မှန်းပါနဲ့တော့။

" ကြောက်ရင်လဲ - ရဲရင့်မှမင်းဖြစ် " ဆိုတဲ့စကားကိုတော့ မင်းယုံကြည်တယ်ဆိုရင်တော့ ရှုံးမှာကြောက်လို့ ဘာမှမစွန့်စားရင်တော့နိုင်ဖို့ဝေးသွားပါပြီ ။ စွန့်စားတယ်ဆိုတာ တိုးတက်ခြင်းရဲ့လမ်းစပါ။ ဒါကြောင့် ဝံ့စွန့်စား ထိုက်လို့မှားသွားမှာ ၊ ရှုံးသွားမှာကိုမကြောက်ပါနဲ့ ၊ မတွေးပါနဲ့။ ဒါဟာအဓိပ္ပါယ်မဲ့အတွေးတွေဆိုတာ မင်းသတိထားဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ သတိမထားရင်တော့ မင်းစိတ်ထဲကမင်းရဲ့အတွေးဆိုးတွေရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုကြောင့်လက်ဆွဲမှာ သင်တကယ်ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘဝလမ်းဆုံးကိုဖြတ်သန်းရမှာအများတစ်ခုမလုပ်ရှာတဲ့သူဟာ နောက်ထပ်ထိုက်တန်တဲ့ ဆုလာဒ်ကိုရဖို့အတွက်ကြိုးစားတတ်တော့မှာ မဟုတ်သလို ကြိုးစားချင်စိတ်လည်းရှိမှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဘဝမှာအဖိုးတန်တဲ့အရာတွေကို ပိုင်ဆိုင်ချင်လျှင်တော့ မင်းကိုယ်တိုင်စွန့်စားမှုတွေကိုလုပ်ဖို့ပါ။ ယခု No.1 Millionaire Mind စာအုပ်ကိုဖတ်ရှုပြီးတဲ့အခါ လူတိုင်းဟာစွမ်းအင်ပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် ခြင်္သေ့သဘောတရားနှင့် ခြင်္သေ့စိတ်ဓါတ်မွေးမြူရပါလိမ့်မယ်။ ဒီမှသာလျှင်အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

## (၄) လိပ်သဘောတရား

လိပ်ဆိုတဲ့သဘောတရားဟာ ဘာကိုရည်ညွှန်းလဲဆိုရင် "ဇွဲ" ရှိခြင်းကိုကိုယ်စားပြုပါတယ်။ ယုန်နဲ့လိပ် အပြေးပြိုင်တဲ့ပုံပြင်ကို လူတိုင်းသိကြတယ်မဟုတ်လား။ လိပ်ဟာဇွဲရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် အပြေးသန်တဲ့ယုန်ကိုအနိုင်ရခဲ့တယ်။ ဇွဲမရှိတဲ့သူ ၊ သန္တာန်မကောင်းတဲ့သူ ၊ ခံနိုင်ရည်မရှိတဲ့သူဟာ ဘယ်တော့မှအောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်အလုပ်မဆိုစူးစူးနစ်နစ်ချင်တဲ့စိတ် ၊ စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်းဇွဲနှင့် ကြံ့ကြံ့ခံမှသာလျှင် အောင်မြင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ခုအပေါ်မှာ ပညာအရည်အသွေးထက် စိတ်ရှည်အားထုတ်မှုက တကယ်တဲ့အဓိကကျပါတယ်။ ဒီကြတဲ့အတိုင်းယုန်နဲ့လိပ်ပုံပြင်ဟာ စာရေးသူတို့အတွက် ဘဝသင်ခန်းစာအများကြီး ပေးထားပါတယ်။

ဒီပွဲမြင်လေးမှာ အဓိကပေးချင်တဲ့ အနှစ်သာရကတော့ယှဉ်ပြိုင်သူများဟာ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေးအနည်းအများနှင့်မဆိုင်သလို ဉာဏ်ကြီးတာ၊ အသိပညာထက်မြက်တာတွေကလည်း အဓိကမကျပါဘူး။ ပြိုင်ပွဲဝင်သူများရဲ့ မဆုတ်မနစ်သောဇွဲ ၊ လုံ့လဝီရိယနှင့် ပန်းတိုင်အရောက်သွားမှုသာအဓိကပါတဲ့။ ဘဝမှာမဆုံနိုင်တဲ့တိုက်ပွဲတွေကိုတော့ ရှင်သန်နေသရွေ့တိုက်ခိုက်ရဦးမှာပါတဲ့။ ဒီလိုဘဝတိုက်ပွဲတွေဝင်တဲ့လမ်းခရီးမှာ ကျွန်မတို့ကြုံချင်တဲ့အရာတိုင်းနဲ့လည်း ကြုံရမည်မဖြစ်သလို မကြုံချင်တဲ့အရာတွေနဲ့လည်းကြုံတွေ့ရမှာပါ။ အဲဒီအခါမှာစိတ်ပျက်အားငယ်စရာအခက်အခဲတွေ ၊ မလွဲသာမရှောင်သာတဲ့ အဟန့်အတားအပိတ်အပင် အတားအဆီး ၊ အနှောက်အယှက်တွေ၊ စိတ်ဓါတ်ကျစရာအဖြစ်အပျက်တွေ ၊ ယုံကြည်ချက်ကိုလှုပ်ခါသွားစေတဲ့ ပြဿနာတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ရလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီလိုရင်ဆိုင်ရမယ့်အချိန်အနေမှာအမြဲတမ်းအရှုံးမရှိသလို အမြဲတမ်းနိုင်တယ်ဆိုတာလဲမရှိပါဘူး။ အောင်မြင်သွားတဲ့အခါမှာလည်းအောင်မြင်မှုကို ပြည့်ပြည့်ဝဝခံစားလိုက်ပါ။ ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါကျတော့မှတ်ကျောက်ပြေမယ်။ စိတ်ဓါတ်ကျစရာတွေကိုတဲ့အစဉ်မပြတ်တွေ့ပြီးအားငယ်နေမယ်။ ဘယ်သူများငါ့ကိုကူညီမလဲဆိုပြီး အားကိုးရှာနေမယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာဘယ်တော့မှအောင်နိုင်သူဖြစ်လာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ နာမည်ကျော်ကြား စာရေးဆရာကြီး " ဂျော့ခ်ျဘားနဒ်ရှော "ရဲ့ လက်ကိုင်မှန်ကတော့ "ကျွန် ငယ်ငယ်ကတော့ ဆယ်ခါမှာကိုးခါလိုလို ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတယ်။ ကျွန်က အရှုံးသမားမဖြစ်ချင်ဘူး။ ဒီတော့ ဆယ်ခါပြန်ကြိုးစားလုပ်လိုက်တာဘဲပေါ့" ဆရာကြီး "ဂျော့ခ်ျဘားနဒ်ရှော" ဟာ အဲဒီလိုအရှုံးသမားဘဝကို မလိုချင်တဲ့ဆန္ဒကြောင့် ပြတ်သားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၊ ထက်သန်တဲ့ဇွဲလုံ့လကြောင့် အမြင့်အထွတ်ကိုရောက်ခဲ့လို့လည်း ကမ္ဘာ့စာပေလောကမှာနေတစ်စင်း ၊ လတစ်စင်းလိုထင်ရှားကျော်ကြားခဲ့ရပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်မတို့သည်လည်းဆရာကြီး ဘားနက်ရှောရဲ့ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံကနေရခဲ့တဲ့မှန်ကန်တွေကို ကျွန်မတို့ယုံယုံကြည်ကြည်လိုက်နာကျင့်ကြံကြည့်ပြီး ဘဝတိုက်ပွဲတွေကို တည့်တည့်ကြီးရင်ဆိုင်မယ်ဆိုရင် သင်လည်း တစ်နေ့တော့ဆရာကြီးလို အောင်မြင်သူဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူးလို့ ဘယ်သူမှမပြောနိုင်ပါဘူး။ ကြိုးဝိုင်းပေါ်ကလက်ရွေး သမားတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝလိုပေါ့။ အချိန်အနေအရာဟာတော့လဲသွားမှာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့နံပါတ်စဉ်ရေတွက်တုန်း(၁၀) မပြည့်ခင်ပြန်ထနိုင်ဖို့လိုပါတယ်။ အရှုံးပေးပြီးနိုင်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူးဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ဆက်ပြီးမှောက်နေမယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာအရှုံးသမားဘွဲ့ကို ပေချာပေါက်ယူရပါတော့မယ်။ ပြိုင်ပွဲကဆုံးဖြတ်လိုက်တာမဟုတ်ပါဘူးနော်။ သင်ကိုယ်တိုင်အပ်နှင်းလိုက်တဲ့ဘွဲ့ပါပဲ။ ဆရာကြီးရဲ့မှန်ကို စိတ်ထဲမှာနှစ်ပြီးမှတ်လဲနေမှာက လှုပ်လဲရုန်းထပြီးဆက်တိုးဦးမယ်ဆိုရင်တော့ သရဖူရွှေခါးပတ်တော်ရနိုင်ပါဦးမယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်တဲ့ " ဝင်စတန် ချာချီ"ရဲ့ ဇွဲလုံ့လရဲ့အရေးပါပုံကို အသည်းစွဲလောက်အောင်ပြောခဲ့တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူပြောသမျှမိန့်ခွန်းတွေ ထဲမှာအတိုဆုံးနဲ့ အနှစ်သာရအပါဆုံးစကားလို့ဆိုရမှာပါတဲ့။ ဒီစကားဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံသဒ္ဒါသင်ကျောင်းတစ်ကျောင်းက ကျောင်းသားတွေကိုပြောခဲ့တဲ့မိန့်ခွန်းပါ။ အဲဒီမိန့်ခွန်းက သဒ္ဒါသင်ကျောင်းရဲ့ ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီးက သူ့ကျောင်းက တပည့်တွေကို "မနက်ဖြန်မှာဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ် "ဝင်စတန်ချာချီ"ကို ဆရာကြီးတို့ကျောင်းအတွက် အရေးကြီးတဲ့ မိန့်ခွန်းလာပြောပေးဖို့ ဖိတ်ကြားထားတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ၊ နောက်ချာချီရဲ့နှုတ်မှက ထွက်သမျှစကားလုံးတွေကို တစ်လုံးမကျန်လိုက်မှတ်ဖို့ ခဲတံတွေ ၊ စာအုပ်တွေလည်းအသင့်ပြင်ထားစေလိုကြောင်းမှာကြားခဲ့ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ဒီတိုကြီးထားတဲ့ရက်ရောက်တယ်ဆိုရင်ပဲ ကျောင်းသားတွေအားလုံးဟာ ခန်းမထဲမှာအဆင်သင့်နေရာယူ စာရွက်တွေခဲတံတွေအသင့်ကိုင်ပြီး ထိတ်ပြီတိုန်နိုင်တဲ့အကြီးမြတ်ဆုံး နိုင်ငံရေးသမားကြီး ဘာတွေပြောမလဲဆိုတာကို မျှော်လင့်တကြီးနှင့်အားရပါးရစောင့်ဆိုင်းနေခဲ့ကြလေရဲ့။ ဒါပေမယ့်ကျောင်းသားတွေ ခံလေသမျှသဲရောကျ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ "ချာချီ" က စကား(၆)လုံး သာပါတဲ့ လိုရင်းတိုရှင်း မေးခွန်းလေးတစ်ကြောင်း သာပြောပြီးပြန်ထိုင်သွားခဲ့ပါတော့တယ်။

" **ဘယ်တော့မှ ,ဘယ်တော့မှ ,ဘယ်တော့မှ , အရှုံးမပေးနဲ့** "

နောက်ထင်ရှားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးရဲ့ဆောင်ပုဒ်လေးကိုလည်း အောက်ပါအတိုင်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

" **လုံ့လ ဝီရိယကို ဘယ်အရာကမျှ အစားထိုးလို့မရဘူး** "။

ဒီဆောင်ပုဒ်လေးကတော့ ကမ္ဘာကျော် " မက်ဒေါနယ်လ် " ဟမ်ဘာဂါနဲ့ ဆိုင်တွေကိုနေရာအနှံ့အပြားမှာ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ဟမ်ဘာဂါစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး " ရေးခရော့ " ရဲ့ ရုံးခန်းမှာ ချိတ်ဆွဲထားတဲ့ဆောင်ပုဒ်လေး ပါ။ ဒီတော့ သူဘာကြောင့် ၊ ဘယ်လိုလို့ ဖက်ချက်ကြောင့် ခုလိုအောင်မြင်ထင်ရှားလာတယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့တွေ ကြည့်ရှုတောင်မလိုတော့ပါဘူး။ လက်တွေ့ကျင့်သုံးဖို့ပဲလိုနေတာပါ။

ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး(၂)ဦးစလုံးက ဘာကိုဆိုလိုချင်တာလဲဆိုရင် အောင်မြင်မှုဆိုတာခွဲကုံ့လမပါရင် လူ တစ်ယောက်ရဲ့မျှော်မှန်းချက် ၊ လူထုဆက်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု ၊ သူ့ရဲ့သတ္တိတွေဟာ အချည်းအနှီးဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဇွဲသတ္တိရဲ့အခြေခံအင်အားကတော့ လေ့ကျက်ချည်းကျွန်အလံမလဲ ၊ အနိုင်မခံအရှုံးမပေးတဲ့စိတ်ဓါတ်ပါပဲ။ ကမ္ဘာကျော် အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေရဲ့ဆောင်ပုဒ်များသည်လည်း ကျွန်မတို့ (၂)တန်းနှစ်တန်းက သင်ခဲ့ရတဲ့ယုန်နှင့် လိပ်ပြိုင်ထဲက အောင်နိုင်ခဲ့သူလိပ်သေးဘောတရားရဲ့ မှန်ကန်မှုကိုအနှစ်ချုပ်ပြီး ပြောလိုက်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ **ဆီထောကရီ-သထုံ** ရဲ့ "**ဘဝတိုက်ပွဲ**" ဆိုတဲ့ ကဗျာလေးကို တင်ပြချင်ပါတယ်။

### " ဘဝတိုက်ပွဲ "

**တိုက်ပွဲမပြီး သင်မငြိမ်နှင့်**
**ရှုံးလျှင်ပြန်တိုက် ခေါင်းမငိုက်နှင့်**
**အားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးစားတိုက်လျှင်**
**ရမည့်အောင်ပွဲ သင်၏---ခွဲ။**

အဆိုပါကဗျာလေးဟာ လူတိုင်းအလွတ်ရသင့်တဲ့ကဗျာလေးပါဘဲ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့လူတိုင်းကို အားမာန်ဖြစ်စေလို့ပါပဲ။ အမြဲ့အသိုင်ကြိုးစားနေတဲ့ ယနေ့ခေတ်မှာလက်တွေ့ကျကျတစ်ချက်တီးလိုက်တာနဲ့ အိမ်တံခါး အရောက်ပို့ပေးတဲ့ စနစ်တွေကလည်းရှိလာပြီဆိုတော့ လူတိုင်းကြိုးစားရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝရဲ့အနိမ့်အမြင့် ၊ အတက် အကျဟာ ဇွဲရှိမှုနဲ့လည်းဆိုင်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကိုသိရှိထားမှ မိမိရဲ့ အောင်မြင်မှုကိုထိန်းသိမ်းနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘဝဆိုတာ အပျော်စီးဖို့မုံ့ရထားကြီးတွေစီးရသလိုပါပဲ။ အနိမ့်အမြင့်အတက်အကျတွေ အများကြီးပါ။ အတက်ထက်အကျကပိုများပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးတွေဖြတ်သန်းဖို့အတွက် ဗွဲ့ဗွဲ့လိုအပ်ပါတယ်။ ယနေ့ ကမ္ဘာမှာအသုံးမြင့်နေကြတဲ့မီးလုံးတွေ ၊ မီးချောင်းတွေတည်ထွင်ခဲ့သလဲ " အက်ဒီဆင် " ပဲ မဟုတ်လား။ သူဟာ တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့ကြိုးစားခဲ့ရတာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို ယနေ့ကမ္ဘာကလူတွေအားလုံးသိကြပါတယ်။ ဗွဲ့ဗွဲ့နဲ့အကြိမ်ပေါင်း များစွာကြိုးစားပြီးမှအောင်မြင်မှုရခဲ့တာပါ။ အက်ဒီဆင် ဒီလိုကြိုးစားပြီးတီထွင်နေတဲ့အချိန်ခါမှာ သူ့ဘေးနားမှာရှိတဲ့ လူတွေကဘာပြောသလဲဆိုတော့ "မင်းလုပ်နေတဲ့ အောင်မြင်မှုမဟုတ်ပါဘူး။ ပါတို့ပဲလုပ်ခဲ့ပြီးပြီ" အက်ဒီဆင်က ဘာပြန်ပြောလိုက်တယ်ထင်သလဲ? "ကျွန်တော်က ခင်ဗျားတို့မဟုတ်ဘူး"တဲ့ " သူ့မှာကြိုးစားခွင့်ရှိတယ်တဲ့ " အဲဒီ လိုမို့ " အက်ဒီဆင် " သာ ဗွဲ့လုံ့လဝီရိယနဲ့ မကြိုးစားခဲ့ဘူးဆိုရင် ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာလျှပ်စစ်မီးနဲ့နေရတဲ့အခွင့်မျိုး ရောက်ခဲ့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဗွဲ့ဟာ တကယ်ပဲအရေးကြီးပါတယ်။ " အိုင်းစတိုင်း "က ဘာပြောသလဲဆိုရင်လူတစ်ယောက် အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာပါရမီမဟုတ်ပါဘူး။ ပင်ကိုယ်ဉာဏ်ကောင်းတာလည်းမဟုတ်ဘူး။ သူ့ရဲ့ ရှိရင်းစွဲပင်ကိုယ်ဉာဏ် ကလေးမှာစူးစမ်းဆင်ခြင်တတ်တဲ့စိတ် ၊ သူကိုယ်လူဝေခွဲနိုင်ဖြားနိုင်တဲ့ စိတ်တွေပေါင်းစပ်လိုက်လို့ဒီလိုထူးချွန်ခဲ့တာပါ။ သူလိုထူးချွန်ချင်တယ်ဆိုရင် လူတိုင်းကြိုးစားလို့ရပါတယ်။ ဘယ်လောက်ရတယ်မှတ်ကောင်းတဲ့စကားလဲ? ကျွန်တော်တို့ တွေလည်း သူလို လူတွေဖြစ်နိုင်တယ်လို့ သူပြောသွားတာ။ တကယ်တော့"အိုင်းစတိုင်း"ဟာ နဂိုကတည်းက ပါရမီ ကောင်းခဲ့တာမဟုတ်ဘူး ကြိုးစားရင်ဘုရားတောင်ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ စကားကြားဖူးကြတယ်မဟုတ်လား? ကျင့်နိုင်ဖို့ပဲလို တာပါ အဲ့ဒီအတွက်တော့အခြေခံအကျဆုံးဟာဗွဲ့ပါပဲ။ ဒါဟာလိမ်မာ့ညာသေဘောတရားပါ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်ချင် သူတိုင်းဟာ ဒီလိမ်မာ့ညာသေဘောတရားကို လက်ကိုင်ထားကြရပါလိမ့်မယ်။

## (၅) အိုးထိန်းသည်သဘောတရား

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး ရွှံ့ကိုတွေ့ဖူးကြပါတယ်။ မိတ်ဆွေကရွှံ့ကိုဘယ်လိုမြင်သလဲ? ရွှံ့ကိုရွံ့ပဲမြင်တယ် လို့ပြောမှာပဲမဟုတ်ပါလား? လက်နဲ့ကိုင်ရင်ညစ်ပေတယ်။ မည်းမည်းသည်းသည်းနှင့်ကိုင်ချင်စရာမရှိဘူး။ အရုပ်ဆိုး တာတော့အမှန်ပါပဲ။ အပေါ်ယံမျက်စိနဲ့မြင်တဲ့အတိုင်းသုံးသပ်ရင်တော့ ဒါဟာမှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အိုးထိန်းသည် တစ်ယောက်ကတော့မသိထိရာလို့ တခြားလူတွေမြင်ထားတဲ့အဲဒီရွှံ့ ၊ ရွှံ့တုံးကြီးကိုအများနဲ့မတူကွဲပြားခြားနားတဲ့ အမြင်နဲ့ကြည့်ပါလိမ့်မယ်။ ရွှံ့ထဲကအလှအပတွေကို သူကပုံဖော်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ညစ်ပတ်ပေကျံမှုတွေကြားမှာရှိတဲ့ အလှအပကို သူကရှာဖွေဖော်ထုတ်နိုင်တယ်။ ဒါဟာဘာကြောင့်ပါလဲ။ အိုးထိန်းသည်ကပန်းတီးတတ်တဲ့ စိတ်နဲ့ကြည့် ခဲ့တာကိုး။ အိုးထိန်းသည်ကရွှံ့ကိုနယ်မယ် ၊ ပုံသွင်းမယ် ၊ အလှအပဆုံးအိုးလေးတစ်လုံးဖြစ်အောင် ပုံသွင်းမယ်။ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အနုပညာလက်ရာတစ်ခုအဖြစ်ဖန်တီးမယ်။ အဲ့သလိုဖြစ်အောင် ဘယ်လိုဖန်တီးရမလဲဆိုတာကို သူကောင်းကောင်းသိပြီးသား။ သူထက်သာတဲ့ ပန်းပုဆရာတစ်ယောက်ဆိုရင်လည်း ရွှံ့ကနေ မြင်းရုပ်ကြီးဖြစ်အောင် လုပ်မလား ၊ ယမင်းရုပ်လေးလုပ်ချင်သလား ၊ ဂျူပီတာရုပ်ကြီးလုပ်ရင်သွန်းမလား၊ ကြိုက်သလိုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိမှာပါ။

ကမ္ဘာကျော် အီတာလျံပန်းပုဆရာကြီး " မိုက်ကယ်အိန်ဂျယ်လို " ကပြောခဲ့တယ်။ " ကျောက်တုံးဆိုတာ အထိလောက်ပဲကြမ်းကြမ်း အချောမကိုင်ရသေးတဲ့ ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်း ဘယ်လိုပဲရှိရှိသူ့မျက်စိထဲတော့လှလှ စေတနာဆိုပြီးသား ရုပ်ထုတစ်ခုလို့သာမြင်ပါတယ်တဲ့။ သူ့အလုပ်ကလည်းကျောက်တုံးကြီးကနေ မလိုအပ်တဲ့ အစာတွေကိုခဲ့ထုတ်ပြီး အထဲမှာထုံးကွယ်ထားတဲ့ အနုတန်ရုပ်လှလှလေးကို လူတွေမြင်ရအောင်ဖော်ထုတ်ပေး ရုံသာမဟုတ်လား။ ဒီတော့ပန်းပုမြောက်အခြေခံမှုအနေနှင့် အိုးထိန်းသည်သဘောတရားလို့ ခေါ်ရတဲ့အကြောင်းဟာ အရည်အချင်းပြည့်ထက်မြက်တဲ့ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ဖြစ်ချင်ရင်တွေ့ကြုံမြင်သိသမျှကို ဖန်တီးစိတ်နှင့်ကြည့်နိုင်တဲ့ အမြင်ရှိဖို့လိုတာကို သာဓကပြချင်လို့ပါ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အိုးထိန်းသည်ကဲ့သို့ဖန်တီးနိုင်တဲ့စိတ် ဓာတ်သဘောကောင်းတွေရှိရမယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ကြံဉာဏ်ရည်ရှိမှလည်း ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်မှာဖြစ်တယ်။ ကြံဉာဏ်ရည်မရှိရင်တော့နေရာတကာမှာ ကိုယ်နှင့်ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းဟာ အောက်တန်းနောက်တန်းကျပါလိမ့်မယ်။ ပြောက် . အဆက်ဆက်တိုးတက်မှု နှေးကွေးနေမှာပဲဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီးအခက်အခဲတွေနှင့် အချိန်မရွေးရင်ဆိုင်နေ ရမယ်။ ကိုယ်ကကြံဉာဏ်ရည်မရှိဘူးဆိုရင်တော့ တွေ့ကြုံလာတဲ့အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းကျော်လွှားနိုင်မှာမဟုတ် ဘူး။ မမျှော်လင့်ဘဲတွေ့လာရမယ့်အခက်အခဲ အနှောင့်အယှက်တွေကတော့နေရာတိုင်းမှာရှိနေမှာပါ။ လူ့ဘဝဆို တာကရှောင်လွှဲလို့မရတဲ့ပြဿနာတွေ ၊ အခက်အခဲတွေ ၊ အတားအဆီးတွေ ၊ အုံ့ဖွဲ့မှုတွေ ၊ အချက်ပွင့်အခင်တွေနဲ့ ပြည့်လျှက်ရှိနေပါတယ်။ ဒါတွေအားလုံးကို အပြုသဘောဆောင်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကသာလျှင်ဖြေရှင်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ "လိုရင်းကြံဆနည်းလမ်းရ" ဆိုတဲ့စကားအတိုင်းအမှုံထဲကအမြုတ် ၊ အဆိုးထဲကအကောင်း ၊ ရွှံ့ထဲက ရွှေတွေ့အောင်လုပ်သွားနိုင်ကြပါတယ်။ ကြံဉာဏ်ရည်ရှိတဲ့လူတွေပဲ ကံကောင်းကြတယ်။ ဘဝခရီးတွေမှာလွတ် မြောက်ကြတယ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဒီလိုလူတစ်ယောက်တော့ အမြဲတမ်းရှိသင့်တယ်။

လျှပ်စစ်မီးလုံးတွေ တီထွင်ပေးခဲ့တဲ့ " သောမတ်စ်အက်ဒီဆင် "ကိုပဲကြည့်။ တစ်နေ့မှာသူ့ဓာတ်ခွဲခန်း လက်ထောက်နှစ်ယောက် သူ့ရုံးခန်းထဲဝင်လာတယ်။ သူတို့ကိုကြည့်ရတာလည်း ဝမ်းနည်းပက်လက်နဲ့စိတ်ပျက်လာကြ ပုံပါ။ သူတို့ကသူတို့ရဲ့လက်တွေ့စမ်းသပ်မှုဟာ အကြိမ်(၇၀၀)မြောက် ရှုံးနိမ့်သွားတဲ့အကြောင်း အက်ဒီဆင်ကိုလာ ပြောတယ်။ ဒီတော့အက်ဒီဆင်က ဘာပြန်ပြောလိုက်တယ်ထင်ပါသလဲ။ သူကအိုးထိန်းသည်သဘောတရားကို ကိုင်စွဲ သလို ၊ အခြေအနေပေါ်မှာဖန်တီးနိုင်စွမ်းအမြင်အရ ခုလိုတုံ့ပြန်လိုက်ပါသတဲ့။ "တို့ဟာ အကြိမ်(၇၀၀) ရှုံးခဲ့တာမဟုတ် ဘူးကွ။ ဒါပေမယ့်အောင်မြင်ဖို့အတွက် ပစ္စည်း(၇၀၀)ကို စနစ်တကျမလုပ်နိုင်ခဲ့တာကိုသိလိုက်ရုံပါ။" သောမတ်စ် အက်ဒီဆင်ကတော့ သူတို့နှင့်ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်ပြီးဆုံးရှုံးမှုကို ဖန်တီးမှုအမြင်နှင့်သုံးသပ်ကြည့်ခဲ့တယ်။ သူ့စမ်းသပ်မှု အောင်မြင်ရေးမှာခုတုံးကြီးအဖြစ် အသုံးချလိုက်တယ်ဆိုရမှာပါဘဲ။ ပကတိအခြေအနေကိုသုံးသပ်ရှုမြင်ပုံဟာဒီလောက် ကြီးတယ်ဆိုတာထင်ရှားပါတယ်။ အခက်အခဲတစ်ခုနဲ့တွေ့တယ်။ အဲ့ဒီအခက်အခဲကို ကိုယ်တိုင်ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရမယ်။ ဒီမှာအရည်အချင်းတွေထွက်လာမယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကြုံတွေ့လာသမျှသောအခက်အခဲတွေအားလုံးကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရင်းနဲ့ပဲ အရည်အချင်းတွေတက်လာမှာပေါ့။ အခက်အခဲတွေနဲ့တွေ့လိုက်ဖြေရှင်းလိုက် ၊ အရည်အချင်းတွေတက်လာလိုက်၊ နောက်အခက်အခဲတွေ့တယ် ,ထပ်ပြီးအရင်ထက်ပိုကောင်းအောင်ဖြေရှင်းလိုက်တယ်။ သူများနဲ့မတူတဲ့အရည် အသွေးတွေပိုင်ဆိုင်လာတယ်။

ဒီလိုနဲ့ပဲအရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာရတာပေါ့။ ဒိုးထိန်းသည်သဘောတရားရဲ့[illegible] ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့အမြင်ကို လက်ကိုင်ထားခြင်းအားဖြင့် ဘဝအမြင်ကိုပါပြောင်းလဲပစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘဝအမြင်တိုးတက် ပြောင်းလဲသွားရင်ပဲ ဘဝလည်းတိုးတက်ပြောင်းလဲသွားမှာမလွဲပါဘူး။ ဒိုးထိန်းသည်သဘောတရားဟာ တကယ့်ကို စွမ်းအားကြီးမားလှပါတယ်။ ဒါဟာလဲ ဒိုးထိန်းသည်ရဲ့ အခြေခံသဘောတရားလို့ဆိုနိုင်ပါတယ်။

## (၆) လယ်သမားသဘောတရား

တောင်သူလယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အတွင်းစိတ်သဘောထားကိုစိတ်နဲ့ဝင်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူစိုက်ပျိုးသီးနှံတွေ၊ သူစိုက်ပျိုးတဲ့အပင်တွေရှင်သန်ကြီးထွားရေးအတွက် အမြဲတမ်းတွေးတောစိတ်ကူးနေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဦးနှောက်ထဲမှာ သီးနှံတွေပိုးမကျအောင်၊ ငှက်မထိုးအောင်၊ ရေမလွှမ်းအောင်၊ ကာကွယ်ရေးအစီအစဉ်တွေနဲ့အတူ သီးနှံတွေကြီးထွားသန်စွမ်းမှုနှင့်ဖြစ်ထွန်း အောင်မြင်ရေးလုပ်ငန်းတွေသာကြီးစိုးနေတာပါ။ သူစိုက်ပျိုးတဲ့သီးနှံအပင်တွေအောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ်ကလည်းအပြည့်ရှိနေပါတယ်။ သီးနှံတွေပျက်စီးဆုံးရှုံးမယ်၊ သေသွားမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်စိုးစဉ်းမျှမရှိပါဘူး။ "လယ်သမားရဲ့သဘောတရားဟာ အပြုသဘောဆောင်အတွေးများကို စိုက်ပျိုးခြင်းလို့ အဓိပ္ပါယ်ရပါတယ်" ဒီလယ်သမားရဲ့သဘောတရားလို အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက် အနေနဲ့စိတ်ထဲမှာ အတွေးတွေကောင်းဖို့လိုပါတယ်။ သန့်စင်ကြည်လင်ပြီး အပြုသဘောဆောင်တဲ့စွမ်းအားရှိတဲ့အတွေး တွေစိတ်ထဲမှာ သိုမှီးထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လယ်သမားရဲ့စိတ်ထဲမှာ သူ့မျိုးစေ့တွေ၊ သစ်ပင်တွေပျက်စီးမှာ၊ ငှက်ထိုးမှာ၊ ပိုးကျမှာ၊ ရေလွှမ်းမှာ စိတ်တွေပူပန်နေမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့တွေခုချိန်ထိရပ်ဝင်မှန့်စားနေရပြီပေါ့။ အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ အတွေးတွေမတွေးပါနဲ့။ မိမိဟာအလုပ်တစ်ခုခုလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ဆုံးရှုံးမှုတွေရှည်ရှိခဲ့တယ်တော့မ စဉ်းစားမတွေးပါနဲ့။ အပြုသဘောဆောင်အောင်မြင်မှုကိုပဲတွေးပါ။ အလုပ်တစ်ခုကိုဆုံးရှုံးမှုတွေက စတွေးရင်ဘယ်တော့မှ အဲ့ဒီအလုပ်ဟာမအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်အပြုသဘောစိတ်ဟာ အရမ်းပဲအရေးကြီးပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့မည်သည့်အလုပ်ကို လုပ်သည်ပဲဖြစ်စေ ကိုယ့် (မိမိ) ရဲ့ စိတ်သည်သာပဓာန အရေးပါတဲ့အတွက် အပျက်သဘော၊ အဆိုးအတွေးမျိုးတွေမတွေးပါနဲ့။ အဲ့ဒီမှန်မကန် အယူအဆကြီးမားလှတဲ့ အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ အတွေးမျိုးတွေကဘာတွေလဲဆိုတော့ "ငါကို ကညုံပါတယ်" "ငါ ကလေးမှမဟုတ်တာ" "အဲ့ဒါ ငါလုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး" "ငါ နဲ့မထိုက်တန်ပါဘူး" "ငါ မကြိုးစားနိုင်ပါဘူး" "ငါ လုပ်လည်းရှုံးမှာပါ" "ငါ ဘာလုပ်လုပ် ဒီတစ်သက်တော့ ချမ်းသာရေးအကြောင်းမရှိတော့ပါဘူး" စသည်တို့ကိုသာ စိတ်အစဉ်မှာတွေးနေမယ်၊ ဆွဲဆောင်နေမယ်ဆိုရင်တော့ ဒီအတွေးတွေဟာအပျက်သဘောတွေရဲ့ သန္တာန်ဘက်ဖြစ်နေလို့တာမှုဖြစ်ပျက်လာမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေအားလုံးဟာ အကောင်းမြင်စိတ်ထားတော့က အောင်မြင်တဲ့ မျိုးစေ့တွေကြဲတယ်။ ဘယ်လိုပြဿနာအခက်အခဲပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းဆုံးအခြေအနေရှာတယ်။ အကြံထုတ်တယ်။ သူတို့နဲ့မဟာမိတ်တွေကိုကို ရှောင်ကောင်းအသုံးပြုကြတယ်။ တိုးတက်မှုတွေကိုတွေးပြီး တိုးတက်မှုတွေကိုပဲအာရုံစိုက်တယ်။ တိုးတက်လာမယ် လို့လည်းမျှော်ကြည့်ခဲ့ကြပါတယ်။

စာရေးသူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့(၁၅)နှစ်လောက်က အဆောက်အဦးအကြီးကြီးတစ်ခုကို ဆောက်လုပ်နေကြတဲ့ ပန်းရံ သမားတွေဆီရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ ပန်းရံသမားတွေအများကြီးထဲမှာ အုတ်စီပန်းရံသမား(၃)ယောက်ကို "ဘာလုပ် နေကြတာလဲ" လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီတော့

- ပထမတစ်ယောက်က "အုတ်စီနေတာလို့ ပြောပါတယ်"
- ဒုတိယတစ်ယောက်ကတော့ "တစ်ရက်ဝင်ငွေ (၂၀၀) ရတဲ့အလုပ်လုပ်နေတာလို့" ပြောပါတယ်။
- တတိယတစ်ယောက်ကတော့"ရန်ကုန်မြို့ရဲ့အလှပဆုံး အဆောက်အဦးကောင်းကောင်းကြီး တစ်ခုဆောက် နေတယ်"လို့ပြောပါတယ်။

အဲဒီနေ့မှနောက် (၁၅)နှစ်ပြည့်တဲ့နှစ်မှာ အဲဒီလူ(၃)ယောက်ကိုပြန်တွေ့တဲ့အခါမှာ သူတို့တာတွေဖြစ်နေ ထိမ့်မယ်လို့ထင်ပါသလဲ? ပထမတစ်ယောက် "အုတ်စီနေတယ်" ပြောတဲ့လူက ယနေ့ဘာလုပ်နေသလဲဆိုရင် ဗိုလ်တာထောင်ဆိပ်ကမ်းလမ်း ဆောက်လုပ်ရေးမှာအုတ်စီနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒုတိယတစ်ယောက်ကတော့ အလုပ် အတည်တကျမရှိ အရေးပါအဆောက်အဦးတွေဆောက်လုပ်တဲ့အခါမျိုးမှာမှ ကြုံရာအလုပ်ကိုလုပ်ရင်း အုံမြောက် ဖိုးအခွန်သုံးမြောက်တစ်ခုမှာဆင်းဆင်းရဲရဲနေနေရတယ်။ တစ်ရက်စားဝတ်နေရေးတစ်ရက် မနည်း ,ဖန်တီးနေရတဲ့ သူဖြစ်နေပါတယ်။ ဘယ်သူကများအလုပ်ပေးမလဲ? သူတစ်ပါးအခိုင်းခံဖို့အတွက် မျှော်လင့်တကြီးစောင့်မျှော်နေရတဲ့ လူဖြစ်နေပါတယ်။ တတိယလူကတော့ နေပြည်တော်မှာသွားပြီး အဆောက်အဦးကောင်းကောင်းလှလှတွေကို ရေးဆွဲ ရတဲ့ဗိသုကာပညာရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်သလို ကိုယ်ပိုင်အဆောက်အဦလှလှတွေကို တစ်လုံးပြီးတစ်လုံးဆောက်လုပ် ရောင်းချရာက အဆင့်မြင့်ကန်ထရိုက်သူဌေးကြီးတစ်ဦးဖြစ်နေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။

လူတွေတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အဓိကခြားနားချက်တွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ဘာရှိသလဲဆိုရင် ကိုယ်တွေး လိုက်တဲ့အတွေးတွေပဲဖြစ်တယ်။ လူ့ဘဝဆိုတာ ဖွံ့ဖြိုးမှုနည်းသိသည့်တိုင်းအောင်နိုင်ဖို့ကြိုးစားရင်း ရင်တမိုမိုနဲ့ဘဝ အောင်မြင်မှုအရသာကို ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပုံအတိုင်းရရှိဖြစ်ပေါ်စေကြတာပါ။ ဒါကြောင့်လုပ်သမျှ အလုပ်ကိုအကောင်းဆုံး တွေးပြီး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့လိုချင်တဲ့အကောင်းဆုံးကိုရကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် လျှော့တွက်တာ ၊ အားငယ်စိတ်ဖြစ်တာ ၊ ညံ့တယ် ၊ ဖျင်းတယ်လို့သတ်မှတ်တာတွေဟာ မိမိကိုယ်ကိုစိတ်အကျဉ်း ထဲ ကင်ထဲချထားလိုက်တာပဲဖြစ်တယ်။ လူတိုင်းဟာ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေး မှားမှားစားစားထက်မြက်ဖို့မလိုပါဘူး။ ပရည်ရည်ရွှန်းသောစရာလည်းမလိုပါဘူး။ ပညာတွေအများကြီးတတ်ဖို့လည်းမလိုပါဘူး။ စွမ်းရည်မြင့်ထက်မြက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ ပုံကန်တဲ့သဘောတရားအမြင် သူတို့ရဲ့တွေးနည်းတွေဟာနဲ့အတိုင်းတွေး[illegible]လုပ် ကိုင်သွားဖို့ပဲလိုပါတယ်။ အတွေးကောင်းတစ်ချက်ဟာ မချော်မှန်းနိုင်တဲ့ဘဝဂုဏ်သိက္ခာ ၊ စည်းစိမ်တွေကိုရရှိနိုင် စေပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့နှလုံးသားထဲမှာ ဘာအပင် ၊ ဘာမျိုးစေ့စိုက်ထားသလဲ ? ကိုယ်စိုက်ပျိုးတဲ့အပင် ကိုယ်ပဲရိတ်သိမ်း ရမှာပါ။ အဲဒါဟာ လယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့သဘောတရားပါပဲ။

## (၇) သိုးထိန်းသည်သဘောတရား

(၇)ချက်မြောက်ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရားရဲ့ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ သိုးထိန်းသည်ရဲ့သဘောတရား တနည်းအားဖြင့်မေတ္တာတရားပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် သိုးထိန်းသည်၊သိုးကျောင်းသားဟာ မေတ္တာတရားကိုအခြေခံရသလဲဆိုတော့ သိုးထိန်းသည်၊သိုးကျောင်းသားရဲ့ အဓိကတာဝန်ဟာသိုးတွေကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သိုးပေါက်တာကအစ သိုးတွေရဲ့ အိပ်ရေး ၊ စားရေး ၊ နေရေးအထိ သိုးမွေးရိတ်တာပါမကျန် သူ့တာဝန်ယူရပါတယ်။ ဒါကြောင့် သိုးထိန်းသည်ဟာ သူ့ရဲ့သိုးတွေကို ဝံပုလွေနှင့်တခြားတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်တွေ၊ ထိခိုက်စေမယ့်အန္တရာယ်တွေက ကင်းဝေးအောင်စောင့်ရှောက် ကာကွယ်မှုပေးရတယ်။ သိုးအုပ်မပျောက်မပျက်အောင် ဂရုစိုက်ရသလိုတစ်ဖက်ကလည်း စားကျက်မြက်ခင်းကောင်းကောင်းတွေ့အောင်လည်း ထိန်းကျောင်းပို့ပေးရတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ သိုးတွေကို အစာရေစာဝဝလင်လင် စားသောက်ရဖို့ရေးကို သူ့အနေနဲ့တာဝန်ယူပေးရတာပါ။ ဒီ့အပြင်သိုးတွေရဲ့ကျန်းမာရေးကိုလည်း ဂရုတစိုက်ပြုစုကုသပေးရသလို မတော်တဆများသိုးငယ်လေးတစ်ကောင် ကျင်းထဲ ၊ ချိုင့်ထဲကျသွားရင် ပြန်ကယ်တင်ပေးရပါတယ်။ အကယ်၍ ခြေကျိုးသွားမယ်၊ အနာတစ်ခုခုရသွားမယ်ဆိုရင်လည်း သူ့အနေနဲ့လိုအပ်သလိုဆေးဝါးကုသပေးရပြန်ပါတယ်။ ဒါတွေအားလုံးခြုံငုံပြီး အဓိပ္ပါယ်ကောက်လိုက်ရင်တော့ သိုးထိန်းသည်ဟာ သူ့သိုးတွေအပေါ်မှာ ယုယကြင်နာမှု၊ သနားညှာတာ မေတ္တာတရားတွေထားရှိတာကို မြင်တွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ပဲ သိုးထိန်းသည်သဘောတရားရဲ့ အရေးပါမှုသည် " မေတ္တာတရား " ပဲဖြစ်ပါတယ်။

လူဆိုတာ တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းနေလို့မရသလို တစ်ဦးကောင်းတစ်ယောက်ကောင်း လုပ်လို့လည်းမရနိုင်ပါ။ ယနေ့ခေတ်မှာဆိုလျှင် မိမိလုပ်ချင်တဲ့အောင်မြင်မှုအတွက် ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းကြိုးစားရုံမျှမရနိုင်ဘဲ ရပေါင်းအင်အားဖြင့်သာ ကိုယ်လိုချင်တာကိုရအောင်ယူရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အသိုင်းအဝိုင်းနှင့် အခြားလူများရဲ့ပံ့ပိုးကူညီမှုရမှသာ အောင်မြင်မှုကိုရယူနိုင်တဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ တက်ညီလက်ညီပေါင်းလုပ်ဆောင်ပါက အသီးအပွင့်တွေကိုရရှိစေပါတယ်။ ဒီအချက်ကို "ဒိုင်းဆက်နယူးတန်"ကလည်း အောက်ပါအတိုင်းဝန်ခံအတည်ပြုခဲ့ပါတယ်။ "တိကျမှန်ကန်စွာ တွေးခေါ်စဉ်းစားတတ်သူမှန်သမျှအနေနှင့် မြင့်မားတဲ့အောင်မြင်မှုကိုရရှိဖို့ဟာ တခြားလူတွေရဲ့ရင်းနှီးလိုက်လျောမှု ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုမရှိဘဲ ဘယ်လိုမှမဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ထင်ထင်ရှားရှားနားလည်ကြပါတယ်။ အလားတူပဲတစ်ဘက်သားကို ဝိုင်းဝန်းကူညီမှုမရှိတဲ့လူအဖို့ အောင်မြင်မှုရဖို့မလွယ်ပါဘူး။" လူ့ရှင်လိုဖြစ်နေသမျှတော့ တခြားသောလူတွေနှင့်အတူ အလုပ်တွေတွဲလုပ်နေရဦးမှာပါပဲ။ တချို့လူတွေကပြောကြသေးတယ်။ "ငါလူတွေနဲ့မနေချင်တော့ဘူးတဲ့" ဒီစကားက ဘယ်အဓိပ္ပါယ်သက်ရောက်သွားမလဲ - လူတွေနဲ့မနေချင်ရင်သင်္ချိုင်းသွားပြောရမလား? တိရစ္ဆာန်တွေနဲ့သွားနေလို့ပြောရမလား? စဉ်းစားကြည့်ပါအုံး။ လူမှန်ရင်ခံစားတတ်ရမယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားဘူးမယ်။ ထိခိုက်နာကျင်ခဲ့ဘူးကြမယ်။ အပယ်ခံရတာကို ဝမ်းနည်းခဲ့ကြဘူးလိမ့်မယ်။ လူသားတိုင်းခံစားချက်၊ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေကို အလေးပေးဂရုတစိုက်ရှိကြတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနှင့် မိမိရဲ့လက်အောက်ငယ်သားအဖွဲ့ဝင်တွေအပေါ်မှာ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်နှင့် ကြင်နာရတာစိတ်တွေထားရမယ်။ သူတို့ရင် ဆို[illegible]ပြဿနာတွေအပေါ် နားလည်မှုရှိရှိနှင့်ကူညီဖြေရှင်းပေးသင့်တယ်။

သူတို့တာဝန်မကျေတာ ၊ ပျက်ကွက်တာ ၊ အလုပ်မပြီးတာ ၊ အနေနိုင်လွန်းတာတွေရှိရင်အားပေးရမယ်။ သင့်တော်တဲ့လမ်းညွှန်မှုတွေ ပေးနိုင်ရပါမယ်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်မှုရေးကိစ္စအဝဝကိုတတ်နိုင်သမျှ ဂရုစိုက်ကူညီပံ့ပိုးမှုပေးရမယ်။ ဒါဟာခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာ ၊ စေတနာကိုပြလိုက်တာပါပဲ။ မေတ္တာဟာတစ်ဘက်သားကိုလွှမ်းဆော်ရာ ၊ "အားပေးရာမှာ" ဟာ "အကောင်းဆုံးလက်နက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေစိတ်ဓါတ်ကျ ၊ အားငယ် ၊ သုံးရုံးနေတဲ့အချိန်မှာ မေတ္တာစိတ်နှင့်ကူညီအားပေးခြင်းဟာ အလွန်ထိရောက်ထက်မြက်လှပါတယ်။ မေတ္တာတရားဟာရက်စက်မှုတွေကို ပျောက်အောင်ချေဖျက်ပေးနိုင်တဲ့ အစွမ်းအာနုဘော်ရှိသလို ကြောက်ရွံ့ဝမ်းနည်းစရာတွေကို ဟန့်တားကာကွယ်ပေးနိုင်စွမ်းလည်းရှိပါတယ်။ ယနေ့ကမ္ဘာကြီးမှာ တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံစစ်ပွဲတွေ ၊ သတ်ဖြတ်မှုတွေမရှိတာဟာ ဒီမေတ္တာတရားကြောင့်ပဲဖြစ်တယ်။ မေတ္တာတရားသာမရှိဘူးဆိုလျှင် ငါ့သိငါတော်လို့ ၊ ငါတတ်လို့ ၊ ငါကြီးစားလို့ ငါဆိုတဲ့အဲဒီငါစွဲ ၊ အတ္တအတွေးတွေတသီကြီးဝင်လာမှာသေချာပါတယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်သွားတာနဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဟာ မကြာခင်မှာအထီးကျန်မယ်။ အောက်ခြေပြတ်ကျပါလိမ့်မယ်။ လူတွေကိုမကောင်းသလိုမြင်လာမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝဟာ အထီးကျန်လာတာနှင့်အမျှ မေတ္တာတရားကင်းမဲ့လာသလို သူတစ်ပါးတွေရဲ့မေတ္တာလည်းမရတော့ပါဘူး။ အုပ်ချုပ်ရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် အိမ်ထောင်ရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် လူ့ဘဝရဲ့အရာအားလုံး သာယာပျော်ရွှင်မှုတွေဖြစ်ပေါ်စေတာဟာ "မေတ္တာတရား "ပါ။ တခြားသောအရာတွေထက်အရေးကြီးပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့အနီးဆုံးနားမှာရှိတဲ့လူတွေကိုရော မင်းမေတ္တာတရားပေးပြီးပြီလား? ကိုယ့်အသိုင်းအဝိုင်းမှာရှိနေတဲ့လူတွေ ၊ မိမိလုပ်ငန်းခွင်မှာရှိတဲ့လူတွေရဲ့နာမည်တွေအားလုံးကိုရော မင်းသိပါရဲ့လား? နှုတ်ဆက်ဘူးရဲ့လား? နေကောင်းလား ၊ အဆင်ပြေလား မေးဘူးပါရဲ့လား?

လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဘဝတွေမှာ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်ဖြစ်ဖို့အတွက် မေတ္တာတရားဟာ ဘယ်လောက်အရေးပါသလဲ? ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ လူ့ဘဝရဲ့အနှစ်သာရသည်မေတ္တာပါပဲ။ လူ့ဘဝတွေဟာ ဒီမေတ္တာတရားကို ဝပို့ပြုပြီးရှင်သန်နေရတာပါ။ ဘယ်လူမျိုး ၊ မည်သည့်ဘာသာဝင်၊ ဘယ်ဘာသာကိုပဲကိုးကွယ်ပါစေ "တရား"ရှိဖို့ကအဓိကပါ။ အဲဒီတရားဟာ "ကိုယ်ချင်းစာတရား" ပါ။ သူတစ်ပါးကိုနာကျင်အောင်မလုပ်ဘူး။ ထိခိုက်အောင်မလုပ်ဘူး ၊ ခံစားရအောင်မလုပ်ပဲ ရပ်တည်မှုပေးတဲ့တရားသာ ကိန်းအောင်းနေမယ်ဆိုရင် ဘာသာတရားကအဓိကမကျပါဘူး။ ကိုယ်ဖြတ်ကျော်ခဲ့တဲ့လမ်းမှာ လူဘယ်နှစ်ယောက်ကို စိတ်သန့်သန့်နဲ့ကူညီပေးဘူးပါသလဲ? တချို့မှာတော့အများကြီးရှိမှုသလို တချို့လူတွေကျတော့အင်မတန်နည်းပါးပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့စိတ်မှန်တဲ့စေတနာနဲ့ရော လူဘယ်နှစ်ဦးကိုထိတွေ့ဆက်ဆံဘူးပါသလဲ? ဘယ်သူ့ကိုမှအကြွေးပြန်ပေးဖို့မလိုပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပဲပြန်ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ဘာသာပဲသုံးသပ်ကြည့်ပါ။ လိုအပ်ခဲ့ရင်လည်းကိုယ့်ဘာသာပဲပြုပြင်ပါ။ လူတွေအပေါ်မေတ္တာတရားထား ၊ မေတ္တာပေးပြီးဆက်ဆံပါ။ ဒါဆိုရင်တော့ လူတွေအားလုံးပျော်ရွှင်စရာတွေချည်းပဲ ဖြစ်ပေါ်နေလိမ့်မယ်နော်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဘဝမှာ ခေါင်းဆောင်တိုင်းဟာအရည်အချင်း (၇)ရပ်နဲ့ ပြည့်ဝဖို့မလိုဘူးလား? သူတိုင်းအတွက်တကယ်ကိုလိုအပ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုသဘောတရား(၇)ချက်ကို မင်းကိုယ်တိုင် အပြည့်အဝလိုက်နာမယ်ဆိုလျှင် တကယ့်ကိုအရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်မှာပါပဲ။

(၁) သိန်းငှက်၏သဘောတရား - အမြော်အမြင်ရှိရမယ်။
(၂) ပုရွက်ဆိတ်၏သဘောတရား - ဆက်ဆံရေးနှင့်ဆက်သွယ်ရေးကောင်းမွန်ရမယ်။
(၃) ခြင်္သေ့သဘောတရား - ရဲရင့်ခြင်းရဲစွမ်းသတ္တိနှင့်ပြည့်စုံရမယ်။
(၄) လိပ်သဘောတရား - ဇွဲလုံ့လဝီရိယနှင့်ပြည့်စုံရမယ်။
(၅) အိုးထိန်းသည်သဘောတရား - ဖန်တီးနိုင်စွမ်းနှင့် အကြံဉာဏ်ကောင်းများရှိရမယ်။
(၆) လယ်သမားသဘောတရား - အမြဲသဘောဆောင် အတွေးကောင်းများကို စိုက်ပျိုးခြင်းရှိရမယ်။
(၇) သိုးထိန်းသည်သဘောတရား - မေတ္တာတရားနှင့်ကူညီစောင့်ရှောက်လိုစိတ်ရှိရမယ်။

ဒီအချက် (၇)ချက်ဟာ တစ်ခုနှင့်တစ်ခုချိတ်ဆက်တွဲလျက်ရှိနေတဲ့အတွက်ကြောင့် စွမ်းရည်ပြည့်ဝသော ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လူတိုင်းကိုလမ်းညွှန်ပေးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

## ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်

ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များဟာ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို မကြာခဏဆိုသလိုချင့်ချိန်ဆုံးဖြတ်ကြရပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်များ အလျင်အမြန်ချမှတ်ပေးရခြင်း ၊ အထူးသဖြင့်အချက်အလက်မပြည့်စုံဘဲ သည်းကြားမှ စွန့်စားဆုံးဖြတ်ရခြင်းမျိုးကိုလဲ တစ်ခါတစ်ရံကြုံဆုံရတတ်တယ်။ ကိစ္စတိုင်းကိုတော့အလျင်အမြန်ဆုံးဖြတ်ချက်ချစရာမလိုပါဘူး။ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်များအနေနှင့် အများရဲ့အထင်ကြီးမှုကိုငဲ့ကာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို တကယ်လိုအပ်တဲ့အချိန်ထက်စောပြီး ချမှတ်ပေးလေ့တော့မရှိပါဘူး။ ဝင်စစ်ပြဿနာအတော်များများမှာဆုံးဖြတ်ချက်ချပေးရမယ့် နောက်ဆုံးရက်မတိုင်မီမှာပဲ ပြီးသွားပျောက်သွားတတ်မြဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ရပ်ကိုဆိုင်းငံ့နေလျှော့ထားခြင်းဖြင့် အချက်အလက်အပြည့်အစုံကိုပိုမိုရရှိစေတဲ့အတွက်ကြောင့် မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချမှတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အချိန်ကိုဆိုင်းငံ့ထားခြင်းဟာ ပြဿနာကိုရှောင်တယ်ခြင်း ၊ တာဝန်မယူခြင်းမဟုတ်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို မလွဲမသွေချမှတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ ခေါင်းဆောင်တွေအနေနှင့် ရှောင်တိမ်းလွှဲဖယ်မိုးတုံးစံမရှိပါဘူး။ ပြဿနာတစ်ခုကို (၂၄)နာရီမျှဆိုင်းနိုင်ဘူးဆိုတာကတော့ အလွန်ရှားပါတယ်။ အထူးသဖြင့်လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး မဟာဗျူဟာပိုင်းကိုကိုင်တွယ်ရတဲ့ခေါင်းဆောင်ကြီးများအနေနဲ့ တိုတောင်းလှတဲ့အချိန်ကန့်သတ်ချက်ဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတာမျိုးအလွန်နည်းပါးပါတယ်။ တစ်ရက်(သို့မဟုတ်) နှစ်ရက် ၊ သုံးရက်အထိ အလေးအနက်ထားပြီးအချိန်ယူကြရပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်မြန်ဆန်တယ်ဆိုတဲ့ စကားထက်မှန်ကန်တိကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးချမှတ်ပေးနိုင်ဖို့ကိုသာအလေးထားကြရပါတယ်။ အလျင်အမြန်ဆုံးဖြတ်ချက်မပေးဘဲ အချိန်အတန်ကြာဆိုင်းငံ့ထားတာဟာ အများအကျိုးကိုရှေ့ရှုတဲ့အတွက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ယူဆကြရပါလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေကဒီကိစ္စမျိုးကိုခေါင်းဆောင်အလုပ်နှင့်တွဲယှဉ်ရသောဒုက္ခကြီးတစ်ရပ်လို့ထင်မှတ်ကြပါတယ်။ ခက်ခဲနက်နဲတဲ့ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းရသည့်မှာမိမိ၏ စွမ်းအားကို စိန်ခေါ်မှုလေးများနေသကဲ့သို့မြင်ရာ စိတ်ဓါတ်နှင့်အသိဉာဏ်ကို ပိုမိုရင့်ကျက်မြင့်မားစေခဲ့ပါတယ်။

ရဲရင့်ထက်မြက်တဲ့စိတ်ဓါတ်ကို နိုးကြွပေးတယ်လို့ဆိုပါကလည်းမှားမည်မဟုတ်ပါ။ ယင်းဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ်မှာတည်ပြီး ခေါင်းဆောင်ဖ၊ ခေါင်းဆောင်မှုရဲ့အရည်အသွေးပြည့်ဝမှုကို လက်အောက်ငယ်သားများသိရှိခွင့်ရရှိပြီးလေးစားမှုတွေပိုမိုဖြစ်ကြရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲ့ထက်သန်ပုံကြည့်မှုနှင့်ဒွန်တွဲပါလာတယ်။ ကြီးကျယ်သောအနာဂတ်မြင်ကွင်းတခုဆိုတာ စနစ်တကျပြုပြီးထွက်လာတဲ့ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်ရပ်ထက် လူအများရဲ့စိတ်အာရုံကိုဖမ်းစားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ စဉ်းစားတွေးခေါ်ကအခြားသူများနှင့်မတူ ပတ်ဝန်းကျင်အဖြစ်အပျက်ပြဿနာများကို ရှုမြင်သုံးသပ်ရာမှာလည်း အများနှင့်မတူကွဲပြားခြားနားပါတယ်။ သူ့ရဲ့စိတ်မှာအနာဂတ်မြင်ကွင်းကအမြဲလွှမ်းမိုးနေတယ်။ မြင်ယောင်ထားတဲ့အတိုင်း အမှန်တကယ်ဖြစ်လာတဲ့အချိန်မှာရောက်နေပြီးသားနေရာကို နောက်တစ်ခေါက်ပြန်လာပြီးရောက်သလို ခံစားမှုမျိုးသာခံစားရပါတော့တယ်။ ခေါင်းဆောင်ရဲ့မြင်ကွင်းထဲမှာအသေးအဖွဲ့အသေးအမွှားလေးတွေ ၊ အသေးစိတ်ကအစကြိုမြင်ထားပြီးဖြစ်လို့ ရောက်ရှိရန်နည်းလမ်းမှာလည်းအဆင်သင့်ရှိပြီးသားဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် တကယ်လက်တွေ့ပြီးမြောက်ချိန်အထိ စောင့်ရမယ်လို့ စိတ်ကူးထဲတစ်ခု ပီပြင်မြင်ရလိုက်ချိန် ၊ အောင်မြင်ပုံအနာဂတ်မြင်ကွင်းတစ်ခု ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်းရှင်းရှင်းအောင်မြင်လိုက်ချိန်မှာပင် သူအပြည့်အဝခံစားလိုက်ရပြီးသားဖြစ်နေပါတယ်။ အာခီမိဒီးနည်းတွေ ရေကန်ထဲမှာရေချိုးရင်းလျှပ်တပြက်ဉာဏ်ပေါ်ချက်ပွင့်သွားသည့်ပမာ ဖြစ်သာဓကလိုမျိုးတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ခေါင်းဆောင်ကြီးတွေဟာ ဘယ်လောက်ပင်ကြီးကျယ်တဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်ပါစေ သူတို့ရဲ့စိတ်အာရုံမှာခံစားပြီးတာနဲ့ သေးငယ်နေသလိုခံစားရပြီးလွယ်ကူတတ်ကြပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုကိုခေါင်းထဲမှာရှင်းပြီးပြီဆိုလျှင် အပြင်မှာလဲရှင်းပြီးပြီ။ ပန်းတိုင်ဟာခေါင်းထဲမှာ ပီပြင်ပြတ်သားစွာမြင်ပြီဆိုလျှင် တကယ်ဖြစ်လာတာနှင့်သိပ်မခြားတော့ပါဘူး။

ထက်မြက်တဲ့အတွေးအခေါ်တွေကလည်း တခြားသူများနှင့်စကားပြောရင်း တခြားအလုပ်တွေလုပ်ကိုင်ရင်းနှင့်ပင် ခေါင်းထဲမှာတဖျုံဖျုံပြီးတမျိုးအာရုံမြင်က ဒီအကြောင်းပျော်စားမည့်အနေအထား တစ်ခုရှေ့ချပ်ပီလာနိုင်တယ် အကြောင်းအကျိုးတွေကိုဆက်စပ်စဉ်းစားပြီး ဖော်ထုတ်ကျကျနဲ့ဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိကြပါတယ်။ တခါတရံမှာနေတဲ့အချိန်များ တိုးလည်းရေချိုးရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ထမင်းစားရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ အလုပ်လုပ်ရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ ညအိပ်ရင်းသော်လည်းကောင်း ၊ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခုခုနှင့် ဆက်စပ်ပြီးသော်လည်းကောင်းပြန်ပေါ်လာတတ်ကြပါတယ်။ အလိုအလျောက်လျှပ်တပြက်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများဟာ စဉ်းစားဆင်ခြင်မှုမရှိသည့်များထက် တန်ဖိုးကြီးမားလှပါတယ်။ လျှပ်တပြက်စိတ်ကူးများအနက် ညအိပ်ရာဝင်ချိန်ပေါ်လာတဲ့စိတ်ကူးများ တရေးနိုးမှာကြဲပေါ်တတ်တဲ့ ညကြီးမင်းကြီးပေါ်လာတဲ့စိတ်ကူးများဟာလည်း ဘဝတွင်အလွန်တန်ဖိုးရှိလှပါတယ်။ ဝင်လာ ကူးကောင်းများကိုအမြဲတမ်းမှတ်သားကြဖို့ထိုက်နေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သွားလေရာ မှတ်စုစာအုပ်အမြဲဆောင်ထားကြပြီးဉာဏ်စိတ်ကူးပေါ်လျှင်လည်း ရေးမှတ်နိုင်ရန်အတွက်မှတ်စု စာအုပ်ကိုခေါင်းအုံးဘေးထားပြီးအိပ်ရပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်များအတွက်အရေးကြီးတာက လျှပ်တပြက်ပေါ်လာသောစိတ်ကူးသစ်များကို တန်ဖိုးထားပြီးဖမ်းယူနေကြရမည်ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကူးကောင်းကို အမြဲမှတ်တမ်းတင်ထားရပါမယ်။ စိတ်ကူးသစ် ၊ အတွေးအမြင်များနည်းနည်းလေးက အသိဉာဏ်များအဖြစ်ပြောင်းလဲလာက ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးကို ဆောင်ရွက်သွားကြရပါလိမ့်မယ်။

တခါတရံမှာတကယ် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ဘယ်ဆီကဘယ်လိုကနေလာမှန်းမသိ ရုတ်တရက်ပေါက်ရောက်လာတတ်ပါတယ်။ ပေါ်လာပုံဆန်းသလောက် လုပ်ငန်းအတွက်လည်း အလွန်တန်ဖိုးကြီးတဲ့အကြံကောင်း ၊ ဉာဏ်ကောင်းများရရှိကာရလဒ်ကောင်းများစွာကိုလည်း ကြီးစွာဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကကိုယ်ကလုပ်နေသလဲ ၊ ဘာတွေအောင်မြင်နေပြီလဲ ၊ ဘယ်အဆင့်ရောက်ပြီလဲဆိုတာ စောင့်ကြည့်နေကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့စိတ်ဓါတ်နှင့် အသိဉာဏ်ကိုစုံပြုဖြစ်အောင်မွေးမြူရမယ်။ အမြင့်ကိုရောက်သွားတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းနဲ့ သမ္မာအခက်အခဲပေါင်းများစွာနဲ့ လောကဓံဒဏ်များစွာကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖြတ်သန်းသွားနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် ထိပ်တန်းတနေရာကိုရောက်ရှိကြတဲ့ သူတွေပဲဖြစ်တယ်။ အခက်အခဲတွေကိုမရှိသာတဲ့နည်းနဲ့ ဖြေရှင်းရန်အတွက်တာမျိုးလုပ်ခဲ့မိလျှင် ကိုယ့်ဘဝဟာတန်ဖိုးကျလာမယ်လူတွေရဲ့ ယုံကြည်လေးစားမှုပိုမိုနည်းပါးလာမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အဆင့်အတန်းနှင့်ဂုဏ်သိက္ခာဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် လက်မခံနိုင်တော့တဲ့အခါ ၊ အမြဲတလူအသိုင်းအဝိုင်းထဲကိုလည်း မဝင်ရဲတော့တဲ့အခြေအနေရောက်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သင့်ရဲ့အနာဂတ် အောင်မြင်မှုအတွက်အခက်အခဲတွေဟာ လောက်ယပ်ကြုံတွေ့နေပါစေ။ ပန်းတိုင်မရောက်မချင်း ဖြတ်သန်းစရာရှိတာတွေကိုမလျှော့သောဘဲ ၊ လုံ့လ ၊ ဝီရိယနှင့် ဖြတ်သန်းသွားလာရမှာပဲလို့ ခိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပါ။ ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များရဲ့စိတ်ထားမှင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သင်ဟာလည်း ယနေ့မှစပြီး ခေါင်းဆောင်ဆိုသော ခေါင်းဆောင်များရဲ့စိတ်ထားပိုင်ဆိုင်ရာကို ရရှိသွားပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ခေါင်းဆောင်ဆိုသောခေါင်းဆောင်စိတ်ထားများရှိသော ခေါင်းဆောင်ဟုဆိုရတော့မယ်။

## ချိန်းဆိုချက်ပြုလုပ်ခြင်း

၁။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သောကိစ္စရပ်များကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်သော်၎င်း ၊ ဌာနဆိုင်ရာ အရာရှိများနှင့်သော်၎င်း ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့်သော်၎င်း ၊ ဖောက်သည်အသစ်များနှင့်သော်၎င်း ၊ တွေ့ဆုံရန်လိုအပ်လျှင် ပထမဦးစွာတွေ့ဆုံခွင့်တောင်းပါ။ ထိုသူထံဖုန်းမဆက်ခင် မိမိဖက်မှအဆင်ပြေမည့်နေ့ရက် ၊ နာရီ ၊ အချိန်ကိုတကယ်အား မအားသေချာအောင်စစ်ဆေးပါ။

၂။ ချိန်းဆိုသည့်နေရာကို (၁၀) မိနစ်ခန့်စောပြီးရောက်အောင်ကြိုးစားသွားပါ။ ကိုယ့်ထက်အဆင့်မြင့်တဲ့ အရာရှိဆိုရင် မိမိရောက်ရှိကြောင်းအရင်သတင်းပို့ပါ။ အခန်းထဲမဝင်ခင်မှာ ဒီနေ့ဝတ်လာတဲ့အဝတ်အစား သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုရှိမရှိ ပြန်လည်စစ်ဆေးပါ။ ဆံပင်အနေအထား ဝတ်စားဆင်ယင်မှု စနစ်တကျသန့်ရှင်း သပ်ရပ်နေပါစေ။ တစ်ခါတစ်ရံအကျႌကော်လံက အတွင်းဖက်မှာခေါက်နေတာမျိုးဖြစ်တတ်တယ်။

၃။ ချိန်းဆိုသည့်နေရာရောက်သည့်အခါ ဧည့်ကြိုစာရေးထံသတင်းပို့ပါ။ လိုအပ်လျှင် လိပ်စာကဒ်ပါပေးလိုက်ပါ။ သို့မှသာ မိမိနာမည်ကို အသံထွက်မှန်ကန်စွာသိရှိနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

၄။ ဧည့်ခန်းတွင်ထိုင်စောင့်နေစဉ်မှာလည်း တက်တက်ကြွကြွ ကြည်ကြည်လင်လင်ရှိနေပါစေ။ ဧည့်ခန်းမှာထိုင်နေစဉ် စားပွဲပေါ်ရှိတဲ့စာရွက်စာတမ်း ၊ ဂျာနယ်မဂ္ဂဇင်းများကို ကောက်ကိုင်တာမျိုးမလုပ်ရပါ။ မိမိအိတ်ကိုလဲ စားပွဲပေါ်တင်မထားရပါဘူး။ မိမိထိုင်တဲ့ဘေးမှာကပ်၍ထားပါ။

၅။ ထိုင်ခုံမှာခါးမတ်မတ်ထိုင်ပါ။ နောက်ကိုမှီပြီး ဝင်လျှောထိုင်တာမျိုးမလုပ်ရပါ။ ရှေ့ကိုကုန်းပြီးတံတောင်ဆစ်နှစ်ခုကို ပေါင်ပေါ်ထောက်ပြီးထိုင်တာမျိုးလဲ မလုပ်ရဘူး။ တည်တည်မတ်မတ် ခါးဖြောင့်ဖြောင့်နဲ့ သက်တောင့်သက်သာထိုင်ပါ။ လက်နှစ်ဖက်ကိုပေါင်ပေါ်တွင်ဖြစ်စေ ၊ စားပွဲပေါ်တွင်ဖြစ်စေတင်ပြီးထိုင်ပါ။

၆။ ထိုင်တဲ့အခါသင့်ခြေထောက်တွေနဲ့ကစားနဲ့ ကိုတွန့်ပြီးမထိုင်ရပါ။ တချို့ကထိုင်ခုံပေါ်မှာ ဒူးတုပ်ထိုင်တာမျိုး ၊ တင်ပလင်ခွေထိုင်တာမျိုး ၊ မိန်းမထိုင်ထိုင်တာမျိုးထိုင်တတ်ပါတယ်။ ဒီလိုမျိုးလဲမထိုင်ရပါ။ သင့်ခြေဖဝါးနှစ်ဖက်စလုံး ၊ ကြမ်းပြင်ပေါ်ညီညာစွာချလျက်ထိုင်ပါ။

၇။ လူကြီးနဲ့စကားပြောလျှင်တင်ပလင်ချိတ်ပြီးမထိုင်ရ။ ရွယ်တူတန်းတူ လူငယ်များနှင့်စကားပြောလျှင် တင်ပလင်ချိတ်ပြီးထိုင်လို့ရပါတယ်။ ဧည့်ခန်းမှာထိုင်နေစဉ် ဟိုကြည့်ဒီကြည့်မကြည့်ရ။ မိမိထိုင်နေစဉ်ဘေးမှာ ဧည့်သည်နှစ်ယောက်ရှိကောင်းရှိနေမည်။ သူတို့နှစ်ယောက် စကားပြောနေစဉ်အာရုံစိုက်ပြီးနားစွင့်နားထောင်တာမျိုးလဲမလုပ်ရ။ စပ်စုသလိုအထင်ခံရတတ်တယ်။

၈။ မိမိတွေ့ဆုံမည့်ပုဂ္ဂိုလ်ရောက်ရှိလာတဲ့အခါ လက်ကိုင်အိတ်ကိုဘယ်ဘက်လက်နှင့်ကိုင်ပြီး စားပွဲဝိုင်းအပြင်ဘက်ထွက်ပြီး မတ်တတ်ရပ်ကြိုဆိုပါ။ သတင်းစာဖတ်နေတာမျိုး ၊ မသိချင်ယောင်ဆောင်နေတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ကိုယ့်ထက်အကြီးအကဲဖြစ်လျှင်သူက လက်ကမ်းပေးမှလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အသွင်အပြင်ကတက်ကြွမှုအပြည့်နဲ့ တောက်ပတဲ့မျက်လုံးရှိနေရမယ်။ အိမ်ရှင်ကနေရာပေးသည်အထိရပ်စောင့်နေပါ။ နေရာပေးသောအခါ အိမ်ရှင်ကိုကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပါ။

၉။ တွေ့ဆုံသွားနေမှုမတိုင်ခင် ဘာ့ကြောင့်တွေ့မှာလဲဆိုတဲ့ အချက်အလက်တွေကိုသေသေချာချာမှတ်စုထုတ်ထားရမယ်။ ကိုယ်လိုချင်တာ ကိုယ်မေးချင်တာတွေသူ့ရှေ့ရောက်မှ မေ့သွားတာမျိုးမဖြစ်အောင်လို့ပါ။ လူကြီးပြောလာမဲ့စကားကို (၁၀)မိနစ်ခန့်စောင့်ပြီးနားထောင်ပါ။ ပြီးမှကိုယ်လိုချင်တာ ၊ ဖြစ်ချင်တာကိုပြောပါ။

၁၀။ အိမ်ရှင်ကစားသောက်ရာတစ်ခုခုဖြင့် မိမိထံလာရောက်ချပေးသည့်အခါ ခါးကိုအနည်းငယ်ညွတ်ပြီးလှမ်းယူလိုက်ပါ။ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပါ။ အစားအသောက်လာချပေးစဉ်ငါ့အိမ်မှာဒါမျိုး မစားဘူးဆိုတဲ့ အထင်သေးတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့မကြည့်ပါနဲ့။ မိမိလာတာ စားသောက်ဖို့လာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အိမ်ရှင်က ဧည့်ဝတ်ပြုကျွေးမွေးသောက်ချင်သည့်တိုင် ယဉ်ကျေးမှုအရလက်ခံလိုက်ပါ။ တစ်ငုံနှစ်ငုံလောက်သောက်တာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ သောက်မယ်ဆိုရင် အရှင်းကုန်အောင်သောက်ပါ။ မသောက်ဘူးဆိုလျှင်လည်း ဘာ့ကြောင့်ဆိုတာပြောပါ။ ဥပမာ-ဆီးချိုရှိလို့ ၊ မတည့်လို့ပါ။ အိမ်ရှင်ကစားဆိုတဲ့အချိန်အခါမှာစားပါ။ အိမ်ရှင်အခန်းထဲဝင်တဲ့ အချိန်ကျမှမုန့်ကိုစားတာမျိုး မလုပ်ရဘူး။ ဆရာရောကျွန်တော်ပါ ဗိုက်ဆာနေတာနဲ့ အတော်ပဲ ၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောစားပါ။ တစ်ဖက်လူကျေနပ်သွားပါလိမ့်မယ်။

၁၁။ ဧည့်သည်အဖြစ်လာတဲ့ မိမိဟာလူတစ်ပါးအိမ်မှာ TV ထိုင်ကြည့်တာမျိုးစကားအကြာကြီးပြောနေတာမျိုး တအုပ်ဖတ်နေတာမျိုးမလုပ်ရပါဘူး။ မိမိလုပ်ငန်းပြီးလျှင်ချက်ချင်းပြန်ပါ။ ပြန်ပြီဆိုလျှင်အတူ အိမ်ရှိလူအားလုံးကိုနှုတ်ဆက်ပါ။ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောပါ။

## ''မိမိရုံးခန်းတွင် ဧည့်သည်ကိုလက်ခံတွေ့ဆုံခြင်း''

၁။ ကိုယ့်ရုံးခန်းကိုရောက်ရှိလာတဲ့သူဟာ ဧည့်သည်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ယဉ်ကျေးပျူငှာစွာဆက်ဆံရမည်။ လိုက်လိုက်လှဲလှဲကြိုဆိုရမည်။ ဧည့်သည်မလာမီ တွေ့ဆုံရမည့်အကြောင်းအချက် အလက်များကိုကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရမည်။

၂။ သင့်စားပွဲပေါ်တွင်မလိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများကို ရှင်းလင်းထားရမည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ဧည့်သည်က မိမိကိုစည်းစနစ်မရှိဟုထင်သွားနိုင်သည်။ စိတ်ရှုပ်စရာလဲမရှိတော့ဘူး။ ဆွေးနွေးပွဲအစီအစဉ်ကိုသေသေချာချာစစ်ဆေးကြည့်ရှုစဉ်းစားရမည်။ လိုအပ်ပါကပြန်လည်ပြင်ဆင်ပြောဆိုနိုင်သည်။

၃။ ဧည့်သည်များလျှင်စားပွဲ ၊ ကုလားထိုင်သေချာအဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးချိန်းဆိုရာ၌ မိမိကနောက်ကျသွားခဲ့လျှင် ဦးစွာပထမတောင်းပန်ပါ။ ဧည့်သည်ထက်မိမိက အဆင့်မြင့်သည့်တိုင်အောင် အချိန်ကြာမြင့်စွာ စောင့်နိုင်းတာမျိုးမလုပ်သင့်ပါ။

၄။ အကယ်၍နောက်ကျမည်ဆိုလျှင် ဘယ်အတိုင်းအတာထိ နောက်ကျနိုင်ကြောင်းကြိုတင်သတင်းပေးပါ။ နောက်ထပ်ရက်ချိန်းတိတိကျကျပေးပါ။ မိမိဝန်ထမ်းကို မိမိကိုယ်စားကြိုတင် တောင်းပန်နိုင်းတာမျိုးလုပ်ထားရမည်။ ဧည့်သည်ရောက်လာသည့်အခါ မိမိအတွင်းရေးမှူးကဧည့်သည်အား မိမိထံခေါ်လာခြင်းသည် ယဉ်ကျေးသောအပြုအမူဖြစ်သည်။

၅။ အထူးဧည့်သည်ဖြစ်ပါက မိမိကိုယ်တိုင်စောင့်ကြိုရမည်။ မိမိရုံးခန်းသို့ ဧည့်သည်ဝင်ရောက်လာလျှင်ထိုင်ရာမှထကာ စားပွဲအနောက်မှထွက်လာပြီး လှိုက်လှဲစွာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ဧည့်သည်နေသာထိုင်သာရှိပါစေ။ ထိုင်ပါခင်ဗျား ၊ ထိုင်ပါရှင့် ... နေရာပြ၍ထိုင်နိုင်းပါ။ သီးသန့်ဆိုဖာကုလားထိုင်ရှိလျှင် ဆိုဖာကုလားထိုင်မှာ ထိုင်နိုင်းပါ။

၆။ မိမိအစည်းအဝေးကျင်းပနေတုန်း တယ်လီဖုန်းအရေးပေါ်လာလျှင် အရေးတကြီးကိစ္စမှတပါး အတွင်းရေးမှူးကို လက်ခံပြောဆိုစေပြီးမှတ်သားထားနိုင်းပါ။ ဧည့်သည်နှင့်စကားပြောနေစဉ် တယ်လီဖုန်းလာပါက အကြာကြီးလက်ခံစကားမပြောပါနှင့် ၊ တယ်လီဖုန်းပြန်ကြားချက်ကို လိုရင်းတိုရှင်းပြောပါ။

၇။ မိမိအတွင်းရေးမှူးမရှိလျှင် တယ်လီဖုန်းခေါ်သည်ကိုလက်ခံပြီးတောင်းပန်ပါ။ မိမိထံအထက်အရာရှိများရောက်လာလျှင် လုပ်လက်စအလုပ်များကိုချက်ချင်းရပ်ပြီး ထိုင်ရာမှထ၍လေးစားစွာကြိုဆိုပါ။

## ''လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များရောက်လာလျှင်''

မိမိတယ်လီဖုန်းဆက်နေစဉ် ဧည့်သည်များရောက်လာလျှင် ခေါင်းညိတ်ပြီးပြုံး၍နှုတ်ဆက်ပါ။ အားနေသောလက်တစ်ဖက်ဖြင့်ကုလားထိုင်ကိုပြ၍ထိုင်နိုင်းပါ။ မိမိထံအခြားဧည့်သည်ရောက်နေလျှင် ဧည့်သည်ကိုရမစိုက်ဟန်ဖြင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်နှင့် ချက်ချင်းစကားမပြောပါနှင့် နောက်မှပါလာတဲ့ဧည့်သည်ကို အသိအမှတ်ပြုကြိုဆိုကြောင်းပြပါ။ တယ်လီဖုန်းကိုပြန်ချပြီးလျှင်လဲ နောက်ဧည့်သည်ကိုမမြင်သလိုပုံမျိုးဖြင့် ဟိုဟာရှာ ၊ သည်ဟာရှာလုပ်နေခြင်းမျိုးကို ရှောင်ပါ။

## အကောင်းမြင်စိတ်ရှိဖို့ရန်လိုအပ်ချက်များ

(၁) မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု
(၂) ဖျော်လင့်မှု
(၃) အကြောင်းအရာကိုယုံကြည်မှု
(၄) သည်းခံမှု
(၅) ရဲရင့်မှု
(၆) မုဒိတာပွားနိုင်မှု
(၇) လုံ့ခြုံမှု
(၈) လေးစားမှု
(၉) ဖိုးမှန်းမှု
(၁၀) ခွင့်လွှတ်မှု
(၁၁) ပြတ်သားမှု
(၁၂) နားလည်မှု
(၁၃) ခံစားမှု
(၁၄) အကောင်းမြင်မှု
(၁၅) ခင်မင်မှု
(၁၆) ယုံကြည်ချက်ရှိမှု
(၁၇) တာဝန်သိမှု
(၁၈) မေတ္တာတရားများမှုတို့ဖြစ်ကြတယ်။

## ရောင်းချမှု၌အရေအတွက်မများတဲ့အကြောင်းရင်းများ

(၁) လိုအပ်မှုနည်းလို့ပါ
(၂) ဈေးကွက်သေးတယ်၊ နည်းတယ်
(၃) အရည်အသွေးညံ့လို့
(၄) ဝန်ဆောင်မှုမကောင်းလို့
(၅) နာမည်မကြီးသေးလို့
(၆) ရောင်းချနည်းမကျွမ်းလို့
(၇) ရောင်းတဲ့နည်းဗျူဟာမကောင်းလို့
(၈) Marketing အားနည်းလို့
(၉) ဈေးနှုန်းအရမ်းကြီး (သို့) ဈေးနှုန်းအရမ်းနည်းလို့
(၁၀) ကြော်ငြာအားနည်းလို့ပါ။ ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာ၊ ကြော်ငြာ၊ ထပ်ကြော်ငြာပါ။

## ငွေကြီးကြီးရှာဖို့အမြင်အားကောင်းရမယ်

မြင်းနဲ့လူအပြေးအပြိုင်ရင် ဘယ်သူနိုင်မလဲ? မြင်းပေါ်စီးမယ်ဆိုရင် ဘယ်သူနိုင်မလဲ? ပေါလ်အဲလင်က ■ 1 Gate ကိုမှီပြီး ကမ္ဘာ့တတိယအချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်သွားတယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ကိုယ်စီးနေသော မြင်းကအရေးကြီးတယ်။ အောက်ပါမြင်းတွေကိုလေ့လာကြည့်ပါ။ ဒီမြင်းတွေကိုစီးရမယ်။ ကိုယ်ကမြင်းသွားပြီး ဆုပ်ကြပါနဲ့။

(၁) အမျိုးတော်တဲ့မြင်း
(၂) အမျိုးစပ်သောမြင်း
(၃) ကမ္ပဏီမြင်း
(၄) ထုတ်ကုန်မြင်း
(၅) တီထွင်မှုမြင်း

အနာဂတ်ရဲ့ဈေးကွက်ကြီးမယ့်လုပ်ငန်းများ-ကျန်းမာရေး ၊ စားသောက်ကုန် ၊ လှပမှု ၊ သင်ကြားရေး ၊ ပျော်ရွှင်မှု ၊ ဝန်ဆောင်မှုဆက်သွယ်ရေး ၊ ဆောက်လုပ်ရေးစသည်— Internet! စနစ်ဟာ ၂၁ ရာစုရဲ့ အကြီးမားဆုံးသော ဈေးကွက်နေရာကိုယူထားပြီဖြစ်တယ်။

## စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ဖို့အတွက် ထားရှိရမယ့်စိတ်ထားများ

(၁) အကောင်းမြင် စိတ်ထား
(၂) သင်ယူလိုသော စိတ်ထား
(၃) သူတစ်ပါးကိုကူညီလိုသော စိတ်ထား
(၄) ပျော်ရွှင်တတ်သော စိတ်ထား
(၅) နားလည်ပေးတတ်သော စိတ်ထား
(၆) သစ္စာစောင့်သိသော စိတ်ထား
(၇) ရေရှည်သည်းခံတတ်သော စိတ်ထား

အားလုံးထဲမှာ အကောင်းမြင်စိတ်ထားက အရေးပါဆုံးဖြစ်တယ်။

## ''လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစည်းအဝေးများ''

★ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစည်းအဝေးသို့တက်ရောက်လျှင် အဝတ်အစားကို ပိုမိုသေသေသပ်သပ်ဝတ်ဆင်ပါ။ အထူးသဖြင့် မိမိရုံးခန်းပြင်ပတွင်ကျင်းပသော အစည်းအဝေးများအတွက်ဖြစ်သည်။

★ အဝတ်အစားများကို ဘယ်တော့မှဖြိုးကတတ်ဆန်းမဝတ်ပါနှင့်။ အစည်းအဝေးကို အချိန်အနည်းငယ်စောပြီး ရောက်အောင်လာပါ။ ပြန်ကြားရေးနှင့် အမှုဆောင်အရာရှိသည် သဘာပတိထက်နောက်ကျပြီးရောက်လာခြင်းမျိုးကိုရှောင်ပါ။

★ စည်းကမ်းမကြီးလျှင် မိမိအဆင်ပြေသောနေရာတွင်ထိုင်နိုင်သည်။ အငယ်တန်းအရာရှိများသည် အထက်အရာရှိများနေရာယူပြီးမှထိုင်ပါ။ အစည်းအဝေးကျင်းပစဉ်တင်ပြရန်အချက်အလက် မေးခွန်းများကိုအသင့်ပြင်ဆင်ယူလာပါ။ မှတ်စုထုတ်ခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။

★ ခေါင်းထဲမှရုတ်တရက်ဝင်လာသော မေးခွန်းများကိုမေးမြန်းခြင်းမျိုးရှောင်ပါ။ မပြည့်စုံသောစိတ်ကူးမျိုးကို မတင်ပြပါနှင့်။ အစည်းအဝေးကျင်းပစဉ် အချင်းချင်းစကားပြောခြင်း ၊ အာရုံမစိုက်ခြင်း ၊ အိပ်ငိုက်နေခြင်း ၊ သန်းဝေနေခြင်း ၊ တောင်ခြစ် ၊ မြောက်ခြစ်လုပ်နေခြင်း။ ကသိကအောက်ဖြစ်စေနိုင်သော မေးခွန်းများ မေးခြင်း ၊ မဖွယ်မရာပြက်လုံးများနှင့် ထိခိုက်စေနိုင်သော အပြုအမူမျိုးကိုရှောင်ကြဉ်ပါ။

★ တန်ဖိုးရှိသောတင်ပြချက်(သို့မဟုတ်) ထူးခြားချက်များအားတင်ပြလာသူကိုချီးကျူးပါ။ မိမိကတင်ပြစရာ ရှိလျှင် သိသာမြင်သာအောင် အထောက်အထားအစုံအလင်ဖြင့်တင်ပြပါ။ အခြားလူများလည်း နားလည် မှတ်မိမည်။ မိမိ၏ဂုဏ်သိက္ခာလည်းတက်လိမ့်မည်။

★ အစည်းအဝေးပြီးလျှင် မိမိဖိတ်ထားသူအားလုံးကို ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပါ။ ပြီးတော့မှအစည်းအဝေးခန်းမထဲမှ ထွက်ခွာပါ။ "တစ်ဘက်မှတယ်လီဖုန်းဆက်လျှင်" တယ်လီဖုန်းမြည်သံ သုံးကြိမ်မြည်ပြီးမှ ဖုန်းကိုကောက်ကိုင်ခြင်းသည် အများလက်ခံထားသောစည်းကမ်းဖြစ်သည်။

★ ဖုန်းဆက်လျှင် အချိုသာဆုံးစကားပြောဆိုရမည်။ ဘာအကူအညီပေးရမလဲ။ ခဏကိုင်ထားပါ။ အမိန့်ရှိပါ - - - စသဖြင့် နှုတ်ဆက်တုန့်ပြန်ရမည်။ ရင်းနှီးမှုရှိလျှင် ဖုန်းဆက်သူ၏အမည်နာမည်ကို ထည့်ပြီးစကားပြောဆိုရမည်။ မိမိထောက်သည်များနှင့်စကားပြောသည့်အခါ ချစ်ခင်ရင်းနှီးစွာပြောဆိုဆက်ဆံပါ။ တယ်လီဖုန်း တိုကျစ်စွာပြောပါ။ ပြုံးရွှင်စွာပြောပါ။ တစ်ဘက်သားအား ကြည်နူးမှုရှိလာကြောင်းပြုပါ။

★ အပြုံးသဘောဆောင်သောစိတ်ထားဖြင့် စကားပြောဆိုပါ။ ယဉ်ကျေးချိုသာသော အသုံးအနှုန်းများသုံးစွဲပါ။ ယဉ်ကျေးချိုသာသောအသံဟူသည်မှာ စိတ်မရှည်ခြင်း၊ စိတ်လှုပ်ရှားခြင်း၊ စိတ်မပါခြင်း၊ စိတ်ဆိုးခြင်း စသည်တို့ကင်းရှင်းသော အသံမျိုးဖြစ်သည်။

★ မိမိကပဲဖုန်းဆက်ဆက် တစ်ဘက်မှပဲဖုန်းဆက်ဆက် ကောင်းမွန်သောဆက်ဆံရေးကို ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်သည်။ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟူ၍ အမြဲတမ်းစွဲမှတ်ထားပါ။ တစ်ဘက်သားအားလိုလိုလားလားရှိခြင်းနှင့်အလေးထားခြင်းဖြင့် ကောင်းမွန်သောဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ပါ။" တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးအပြန်အလှန်မိတ်ဆက်ခြင်း "လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် အမြဲတမ်းတွေ့ကြုံနေရသော မိတ်ဆက်နည်းကျင့်ဝတ်များရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအရအချင်းချင်းမိတ်ဆက်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမိတ်ဆက်ပေးသည်ဖြစ်စေ သူ့ကိုမိတ်ဆက်ပေးသည်ဖြစ်စေ အမျိုးသားရောအမျိုးသမီးပါနှစ်ဦး စလုံးထရပ်ခြင်းသည်ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။

## "မျက်နှာအမူအရာ"

မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မျက်နှာချင်းဆိုင်စကားပြောဆိုသည့်အခါ မိမိကသူ့ကိုတည့်တည့်စကားပြောပါ။ သူပြောတဲ့စကားကို စိတ်ဝင်စားကြောင်းပြခြင်းဖြစ်သည်။ ရိုးရိုးသဘာဝအတိုင်းသာကြည့်ပါ။ တစ်သမတ်တည်း စိုက်ကြည့်နေခြင်းမျိုးမဖြစ်စေရ။ အပြုံးမျက်နှာထားပေးရမည်။ တစ်ဘက်လူ၏စကားကို အပြုံးဖြင့်နားထောင်ခြင်းသည် ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကိုတိုးပွားစေသည်။ ဆက်ဆံရေးလွယ်ကူစေသည်။ ပြုံးခြင်းသည်အသံမပါသော အရေးကြီးဆုံးအမူအရာကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။

## "ကိုယ်နေဟန်ထား"

မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးတွေ့ဆုံသည့်အခါ (သုံးစက္ကန့်) တင်းတင်းဆုပ်ကိုင်၍ လှုပ်လှုပ်လှဲလှဲလက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်ကြသည်မှာ ရင်းနှီးမှုနှင့် ယုံကြည်မှုကိုဖော်ဆောင်သည်။ လူစိမ်းများနှင့်တွေ့ဆုံသောအခါ လက်ကိုအတင်း ဆွဲညှစ်ပြီး နှုတ်ဆက်ခြင်းမျိုးမပြုလုပ်ပါနှင့်၊ အမျိုးသမီးနှင့်အမျိုးသားလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်သည့်အခါလက်၏ သုံးပုံ တစ်ပုံသာလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမည်။ အမျိုးသားအချင်းချင်း၊ အမျိုးသမီးအချင်းချင်းတွေ့ဆုံသည့်အခါ ပြည့်ပြည့်ဝဝ နှုတ်ဆက်ရပါမည်။ ရဟန်းသံဃာ သီလရှင်များအား လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်းမပြုရ။

## "ကိုယ်နေဟန်အနေအထား အချိုးကျ မကျ"

မတ်တတ်ရပ်ပုံအချိုးကျမကျ ၊ နံရံကပ်ပြီးရပ်ကြည့်ပါ။ ခါးပြောင့်မတ်နေတာတွေ့ရပါလိမ့်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဖြောင့်မတ်မှုဆိုတာ ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်း စိတ်ရောကိုယ်ပါဖြောင့်မတ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုလူကတကယ်ဖြောင့်မတ်တဲ့သူလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကို သူ့ရဲ့လှုပ်ရှားသွားလာလှုပ်ရှားနေထိုင်မှုကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအခြေအနေကို ခန့်မှန်းသိရှိနိုင်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်နေဟန်အနေအထားဟာ အသံမထွက်ပဲကာယကံရှင်ရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားကိုဖော်ပြပေးနေပါတယ်။ ဒါကိုလူတိုင်းရိပ်မိရမှာဖြစ်တယ်။ ဥပမာ-လူတစ်ယောက်မတ်တတ်ရပ်နေမယ်ဆိုလျှင် သူ့ရဲ့စိတ်နေစိတ်ထားကိုလေ့လာလို့ရပါတယ် တစ်ချို့ကခါးကုန်းနေတာရှိမယ်။ လက်ပျို့ကုန်းနေမယ်။ ပခုံးတစ်ဖက်နိမ့်နေမယ် ၊ စောင်းနေတာမျိုးတွေရှိနိုင်တယ်။ ဒါတွေဟာသာမန်ကြည့်မယ်ဆိုလျှင်တော့ သိပ်အရေးမကြီးဘူးလို့ထင်ရပေမဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ဟက်သက်ဆက်နွှယ်နေပါတယ်။ လူလေးစားလောက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် ဒီအချက်ဟာလည်းအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ယခုခေတ်လူတွေအများစုမှာဖြစ်သလိုသွားလာနေထိုင်ပြီး ကြုံသလိုစားသောက်နေကြပါတယ်။

ဥပမာ-လိုင်းကားစီးတယ်ပဲထားပါအုံး။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာ စုတ်ပျက်နေမယ်ဆိုရင်နေရာတောင်မပေးချင်ကြဘူး။ တစ်ချို့ဆိုနှာခေါင်းတောင်ရှုံ့ကြတယ်။ အဝတ်အစားဝတ်လျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်နေဖို့လိုအပ်သလို စမတ်ကျဖို့ ကိုယ်နေဟန်အချိုးကျဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်သောအဝတ်အစားနှင့် ဖြောင့်မတ်နေတဲ့ခန္ဓာကိုယ်ဟာကြည့်ကောင်းပါတယ်။ ဒီအချက်တွေကိုလူတွေအများစုက အရေးမကြီးပါဘူး။ မလိုအပ်ဘူးလို့ပဲရိုးရိုးတွေးတတ်ကြတယ်။ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီလှမ်းတက်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် လူလေးစားထိုက်တဲ့ဥပဓိရုပ်မျိုးနှင့် ဝတ်စားဆင်ယင်မှုကတကယ်ကိုလိုအပ်ပါတယ်။ မိမိကိုမြင်လိုက်တာနဲ့ မိမိကိုယုံကြည်လေးစားတဲ့အကြည့်မျိုးနဲ့ အကြည့်ခံလိုက်ရတာကိုက ဂုဏ်ယူစရာကောင်းပါတယ်။ ဒါကြောင့်မိမိဟာ ကိုယ်နေဟန်အချိုးအစားကျဖို့လူတစ်ပါး ယုံကြည်လေးစားလောက်တဲ့ ဥပဓိရုပ်မျိုးတွေရှိနေရပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှမိမိဟာသူတပါးကို ဦးဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ မတ်တတ်ရပ်တာ ၊ လမ်းလျှောက်တာ ၊ ထိုင်တာ ၊ ဦးညွတ်ပြီးအရိုအသေပေးတာတွေဟာ အချိုးအစားကျနေရမယ်။ တချို့မတ်တတ်ရပ်နေရင် သတိထားပြီးကြည့်ကြည့်ပါ။ ဖြစ်သလိုရပ်တာနဲ့အချိုးအစားကျကျ ၊ စမတ်ကျကျရပ်တာ ဘယ်ဟာကပိုကြည့်ကောင်းသလဲ။ ဘယ်ပုံစံကိုပိုပြီးနှစ်သက်လဲကြိုက်ရွေးပါ။ အားလုံးကတော့ စမတ်ကျတာကိုပဲ ကြိုက်ကြပါတယ်။ မိမိမျက်နှာအနေအထားဟာ အရောင်အဆင်းမရှိပဲပြုံးပြုံးရော် အမူအသည်ရယ်မျိုးဖြစ်နေလျှင်လည်းမကောင်းပါဘူး။ သူတစ်ပါးကိုမလေးစားရာရောက်သလို အမူအညီစိတ်မျိုးဖြစ်အောင် ဖန်တီးပေးသလိုဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ဥပမာ-ပေါ်တယ် ၊ စားသောက်ဆိုင် ၊ ရုပ်ရှင်ကားတွေမှာဆိုလျှင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုနဲ့ ဝတ်စားဆင်

ယင်မှုကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ဖန်တီးထားပါတယ်။ ဒါဟာသေချာကြည့်မယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့ဈေးကွက်အတွက် အကောင်းဆုံးဆွဲဆောင်မှုအနေနဲ့တစ်ခန်း ၊ တစ်ကဏ္ဍအနေဖန်တီးထားတာတွေဖြစ်တယ်။

ယနေ့ကမ္ဘာပေါ်မှာ အောင်မြင်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖွဲ့အစည်းများ ၊ ကုမ္ပဏီများနှင့်ဘဏ်များ ၊ ဌာနဆိုင်ရာအသင်းအဖွဲ့အားလုံးဟာ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ အရောင်အသွေးရွေးချယ်မှုနှင့်အဖွဲ့အစည်းရဲ့ သင်္ကေတ (Logo)များကို အများနဲ့မတူအောင် ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးကြတယ်။ အများနဲ့မတူတဲ့ ဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုးကိုဖန်တီးကြပြီး မိမိရဲ့ဈေးကွက်ကိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် အကောင်းဆုံးဖန်တီးကြတယ်။ ကိုယ်နေဟန်အနေအထားနှင့်ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာလည်းရောင်းရန်မဟုတ်တဲ့ ရောင်းကုန်မှာဖြစ်တယ်လို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ အမျိုးသမီးများဆိုလျှင်မျက်နှာမှာ အလွန်အမင်းဖြယ်သတဲ့အမျိုးမလုပ်ရဘူး။ မိတ်ကပ်အနည်းငယ်ရိုက်မယ်။ နှုတ်ခမ်းနီနည်းနည်းနဲ့ကြည့်ကောင်းရုံတော့ ဖြယ်သသင့်ပါတယ်။ လက်တွေ့လုပ်ပါ။ နှုတ်ခမ်းနီပါးပါးလေးဆိုးလိုက်တာနဲ့ မျက်နှာဟာအရောင်သန်လာတာတွေ့ ရပါလိမ့်မယ်။ အနည်းငယ်ဖြယ်သရုံနဲ့ ကြည်လင်တောက်ပတဲ့မျက်နှာပေါ်ထွက်လာပါတယ်။ ဥပမာပြမယ်ဆိုလျှင်လေယာဉ် မယ်တွေကိုကြည့်ပါ။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ အနည်းငယ်ဖြယ်သခြင်းတို့ ပေါင်းစပ်လိုက်တာနဲ့ ဒီလူဟာစမတ်ကျပြီး ကြည်လင်လန်းဆန်းတက်ကြွနေတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ပုံစံဟာသူတစ်ပါးလက်ခံ လေးစားလိုက်တဲ့လူတစ်ယောက်ရဲ့အရိပ် ရှိမှုပြနိုင်စေသေးပါ။ အမျိုးသမီးလျှောက်လျှင် လှိမ့်ယိမ်းလှိမ့်ယိမ်း ၊ ကုတ်ကုတ်ကိုင်းကိုင်းပုံစံမျိုးတွေရှိတယ်။ ဒါကြောင့် မော်ဒယ်သင်တန်းတွေမှာ လမ်းလျှောက်နည်းတွေကအဓိကသင်ကြားပေးပါတယ်။ လမ်းလျှောက်လျှင်တချို့က "ဘဲ" သွားသွားကြတယ်။ အချို့က ပေစောင်းစောင်းနဲ့ မိုက်ကန်းကန်းပုံစံတွေ ရှိ။ တစ်ချို့ကြတော့ခြေဖနောင့်နဲ့လမ်းလျှောက်တယ်။ အဲဒီတော့ညင်သာမှုမရှိဘဲ ပြင်းထန်တဲ့ခြေသံတွေထွက်ပေါ်လာတယ်။ မော်ဒယ်သင်တန်းတွေမှာဆိုရင် ခြေဖျားမှချပြီးကြမ်းပြင်ပေါ်တည်းလျှောက်ရပါတယ်။ ပျင်းတိပျင်းတွဲနဲ့ အားအင်ကုန်ခမ်းတဲ့ လမ်းလျှောက်နည်းမျိုးမလျှောက်ရဘူး။ မျှော်လင့်ချက်တွေပြည့်ဝပြီး တက်ကြွလန်းဆန်းနေတဲ့ ဟန်ပန်အမူအရာမျိုးဖြင့် လမ်းလျှောက်ရမယ်။ ဒါမှသာလျှင် သူတစ်ပါးကမိမိအပေါ်သက်ဝင်ယုံကြည်မှုရှိနိုင်မယ်။ ဆွဲဆောင်မှုအပြည့်ရှိတဲ့လူဟာ သံလိုက်ဓါတ်အားကောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ သံလိုက်ဓါတ်အား ကောင်းအောင်မိမိကိုယ် မိမိဘယ်လိုပြင်ဆင်နေထိုင် လှုပ်ရှားသွားလာရမယ်ဆိုတာဆုံးဖြတ်ပါ။ မိမိရဲ့အပြုအမူ ဟန်ပန်တွေဟာ အမြဲကျနေမယ်ဆိုလျှင် သူတစ်ပါးကိုတုန်လှုပ်စေပါတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုရိုက်ခတ်စေပါတယ်။ မိမိကသူတစ်ပါးကို ဦးဆောင်နိုင်ဖို့ဆိုရင်လည်းမိမိကိုယ်တိုင်က (စံပြ) ဖြစ်နေပြီလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

## အဝတ်အစား

၁။ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုရှိရမယ်။ ဝတ်တဲ့အခါအမှတ်တမဲ့မဖြစ်ပါစေနဲ့။

၂။ ညစ်ပတ်ပေရေတဲ့အဝတ်အစားကို မဝတ်ပါနဲ့။

၃။ အိမ်နေအဝတ်အစားများကို အပြင်ထွက်တဲ့အခါမဝတ်ပါနဲ့။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်တဲ့ အဝတ်အစားကိုသာ ဝတ်သွားပါ။ ညစ်ပတ်ပေရေတဲ့ ဖိနပ်ကိုမစီးရ။

၄။ အစွန်းအကွက် အပေါက်အပြဲနဲ့အဝတ်အစားများကို လူကြားသူကြားထဲ ဝတ်ဆင်သွားလာခြင်းမပြုရ။
၅။ အပြင်မှဝတ်ပြီးပြန်လာတဲ့အဝတ်အစားနဲ့ ညဝတ်ပြီးမအိပ်ရ။ ညအိပ်ဝတ်စုံသီးသန့်ထားပါ သန့်ရှင်းတဲ့ ညအိပ်ဝတ်စုံနဲ့ ဝတ်ပြီးအိပ်ရင်ပိုပြီးနှစ်ခြိုက်စွာ အိပ်ပျော်စေနိုင်တယ်။
၆။ ယောက်ျားလေးများ ပုဆိုးချက်မြှုတ်မဝတ်ရ ၊ မိန်းကလေးများ ဒူးပေါ်ပေါင်ပေါ်မဝတ်ရ။ အရမ်းပါးလွှာတဲ့ အဝတ်အစားတစ်ထပ်တည်းဝတ်တာမျိုးရှောင်ပါ။

## ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု လူမှုဆက်ဆံရေးနဲ့အောင်မြင်မှုနည်းပညာ (Success & Sociology Course) တအုပ်ထဲ သင်ကြားပို့ချမှုတွေဟာ လူတိုင်းရဲ့ဘဝကိုယ်စီကိုတန်ဖိုးရှိတဲ့အပြောင်းအပြက်ဆုံးဘဝတစ်ခုကိုတည်ဆောက်နိုင်ရန်အတွက် လူ့ဘောင်ယဉ်ကျေးမှုများကို သင်ကြားပို့ချထားတာတွေကိုတွေ့ရှိရပါလိမ့်မယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု တုန့်ပြန်မှုပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု ၊ ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားစေမယ့်ယဉ်ကျေးမှုများကို အဓိကထားပြီးတင်ပြထားပါတယ်။ မိမိရဲ့အနေအထိုင်အပြုအမူအပြောအဆိုတိုင်းဟာ စတ္တန့်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားမှုကိုဖြစ်စေပြီးရလဒ်ကောင်းများစွာကိုရရှိနိုင်သလိုစက္ကန့်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ဂုဏ်သိက္ခာကိုထိခိုက်စေပြီး ၊ အခွင့်အလမ်းများစွာကို လက်လွှတ်ခဲ့ရနိုင်တတ်ပါတယ်။

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုရှိသလို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုလဲထပ်တူထပ်မျှရှိရပါမယ်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုကတော့ အပြောအဆို ၊ အနေအထိုင် ၊ အပြုအမူ ၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ၊ သွားလာလှုပ်ရှားမှုတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ထက်အသက်ကြီးတဲ့သူ့ရှေ့ ၊ အသက်ငယ်တဲ့သူ့ရှေ့ ၊ တန်းတူ ၊ ရွယ်တူရှေ့များမှာတစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦးလေးစားခြင်း ၊ အလိုက်သိခြင်း ၊ ယဉ်ကျေးခြင်း ၊ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းနဲ့သင့်လျော်မှုရှိပဲ လူအများလက်ခံနိုင်တဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှု အနေအထိုင်ပြောဆိုပြုမူမှုမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံခြင်းမျိုးကိုရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုလို့ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်လို့ရပါတယ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုဆိုတာကတော့ လူရှေ့ သူရှေ့မှာသိမ်မွေ့တဲ့အမူအရာ ၊ အပြောအဆို ဝတ်စားဆင်ယင်နေထိုင်မှုဆိုတဲ့စိတ်မျိုးဟာ ၊ လူရှေ့သူရှေ့မှာမှမဟုတ်ဘူး။ တကယ့်အတွင်းစိတ်ထဲမှဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ သိမ်မွေ့နူးညံ့တဲ့ယဉ်ကျေးမှုမျိုးရှိရမယ်။ ဂိုသေလေးစားရာမှာလဲ ၊ စိတ်ထဲမှာကယ့်ရှိ သေမှုအပြည့်ရှိနေရမယ်။ ကိုယ့်ထက်ကြီးသူ ၊ ငယ်သူတန်းတူပဲဖြစ်ဖြစ် ၊ အရွယ်ကိုကြည့်ပြီးလိုက်ဖက် ညီတွေတဲ့ ခင်ဗျား။ ကျွန်တော် ၊ ရှင် ၊ ဟုတ်ကဲ့ ၊ ဟုတ်ကဲ့ခင်ဗျား ၊ ဟုတ်ကဲ့ပါရှင် ၊ စသဖြင့်ပြောဆိုခြင်းဟာလဲ ၊ တုန့်ပြန်မှုယဉ်ကျေးခြင်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပရိသတ်ရှေ့ ၊ လူကြီးသူမရှေ့ ၊ ဖြတ်သန်းသွားလာတဲ့အခါအများကို လေးစားတဲ့အနေနဲ့ဦးညွှတ်လို့ သွားခြင်းပြုသည်ပေးခြင်းယူခြင်းတွေမှာ လဲလက်နှစ်ဖက်စလုံးနဲ့ ပေး/ယူရခြင်း ၊ ကြမ်းတမ်းရိုင်းစိုင်းတဲ့စကားလုံးများကိုပြောဆိုခြင်းမပြုပဲ ယဉ်ကျေးချိုသာတဲ့စကားများနဲ့ ဒိုးကျူးစကားပြောဆိုခြင်းတွေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံရမယ်။ ဒါမျိုးပြုမူဆိုနေထိုင်မှုတွေဟာ တဖက်သားရဲ့စိတ်နှလုံးကို နှစ်သက်ကျေနပ်စေပြီးအားရှမ်းမှုကိုဖြစ်စေရမယ်။

ရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုက အပေါ်ယံကြောဖြစ်တဲ့အတွက် လူတိုင်းမြင်တွေ့နိုင်ပေမဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုကိုတော့ ရေရှည်ဆက်ဆံကြည့်မှသိနိုင်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်လို့ ပါးစပ်ရာအကြောပြောပေမဲ့ စိတ်နှလုံးသားထဲက ခံစားမှုအပြည့်နဲ့ထွက်လာတဲ့ စကားလုံးမဟုတ်ဘူးဆိုရင် နားထောင်ရတာမကောင်းပါဘူး။ တချို့လူတွေက ကိုယ်အမူအယာယဉ်ကျေးမှုဖြင့် လူတွေကိုလှည့်စားတတ်ကြတယ်။ ဒုံရိုးယဉ်ယဉ်အဝတ်အစားတွေကိုဝတ်ဆင်ပြီး ရှုမြင်ကွင်းမှာလူယဉ်ကျေးယောင်ဆောင်ရအောင် ၊ နှိမ့်ချဟန်ဆောင်တတ်နေကြတဲ့သူတွေကိုလည်း အရသေတ်မှာအများကြီးတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုအပြည့်နဲ့ဝတ်ထားစေကာမူ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာနဲ့သန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေမယ်ဆိုရင် ခံမှန်တဲ့အောင်မြင်မှုကိုမရရှိနိုင်ပါဘူး။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုကို ဦးစားပေးတဲ့လူတွေဟာ အပေါ်ယံသကြားရည်ဖြူး လူအထင်ကြီးခံချင်သူများသာဖြစ်တယ်။ လူအများပေါ်စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုအပြည့်ရှိတဲ့သူဟာ မြင့်မြတ်ရလွယ်ကူသူတွေဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့်ယခု No.1 Millionaire Mind လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာစာအုပ်ပါ ပို့ချချက်များကိုအစအဆုံးဖတ်ရှုလိုက်ပြီးလွှားပါက တကယ့်တန်ဖိုးမြင့်မားတဲ့သူတွေဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့စာအုပ်ပါတင်ပြချက်တွေအားလုံးဟာ ၊ လူတစ်ဦးချင်းရဲ့ ဘဝနေမှုထိုင်မှုတွေကိုတန်ဘိုးမြင့်မားအောင် လမ်းညွှန်ပြသထားတဲ့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်။ လူလူချင်းစာနာတတ်လာမယ်။ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်အပြည့်နဲ့ ရုတွေကိုသည်းခံခွင့်လွှတ်နိုင်လာမယ်။ လူမျိုးဘာသာမရွေး ၊ ပိုသင့်ပိုထိုက် ၊ ထားရှိသင့်သည့်လူမှုဆက်ဆံရေးရာရပ်တွေဖြစ်တယ်။ ယဉ်ကျေးမှုဆိုတာလူသားတိုင်း အလိုရှင်းခံ့အရာဖြစ်တယ်ဆင့်အနေနဲ့လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ တကယ်အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်လိုပါက-စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ၊ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု ၊ တန်ဖြိမ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှုများကို ပင်ကိုယ်သဘာဝအတိုင်းမွေးမြူထားရမှာဖြစ်တယ်။ ဒီမှတကယ့်ယဉ်ကျေးမှုရှိတဲ့ ရှုလိုးခံဆိုရပါလိမ့်မယ်။ လူကောင်းအပြွဲအစည်းရဲ့ကောင်းကျိုးတွေကို စိတ်ရင်းစေတနာကောင်းနဲ့သယ်ပိုး ဆောင်ရွက်နိုင်လေလေအောင်မြင်မှုရလေလေပဲဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကောင်းရှိမှုလဲအမှုအကျင့်ကောင်းတွေလုပ်ရပ်ကောင်းတွေရှိလာမှာပါမယ်။ အဲဒီလုပ်ရပ်ကောင်းများတွေကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့လူဟာ လူ့ကောင်း လောကမှာ ဒွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံးနဲ့ သံလိုက်စာတ်အကောင်းဆုံးလူသားပဲဖြစ်တယ်။

## ခေါင်းဆောင်၏ အရည်အချင်း

**ခေါင်းဆောင်သည် ဦးစားပေးရမယ့် လိုအပ်ချက်များကို အန်းစစ်သုံးသပ်ရပါလိမ့်မယ်။**

★ မိမိကိုယ်တိုင်လုပ်ငန်းအစပျိုးဆောင်ရွက်ခြင်း (Initiative)

★ သတင်းအချက်အလက်များရှာဖွေခြင်း (Information seeking)

★ သတင်းအချက်အလက်များခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း (Diagnosis)

★ ထင်မြင်ချက်များစုစမ်းရှာဖွေခြင်း(Opinion Seeking)

★ ရွေးချယ်နိုင်မည့်လမ်းကြောင်းအကဲဖြတ်ခြင်း (Trend Evaluating)

★ ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်ခြင်း (Decision making) တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အုပ်ချုပ်ရေးလုပ်ငန်း

(Group Needs) တွင် အုပ်စု သို့မဟုတ် အဖွဲ့ရဲ့စိတ်ဓာတ် ၊ စည်းကမ်း ၊ စည်းလုံးညီညွတ်ရေးနှင့် အုပ်စုပါဝင်ပါတယ်။ ၎င်းနှင့်ပတ်သက်လို့ အောက်ပါအချက်များဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

၁။ အားပေးခြင်း (Encouraging)

၂။ စည်းလုံးညီညွတ်မှုအေးချမ်းသာယာရေးကိုထိန်းသိမ်းခြင်း (Peace- Keeping)

၃။ တိကျပြတ်သားသော "စံ" သတ်မှတ်ခြင်း (Standard-Keeping) လူတစ်ဦးချင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ Individual Needs တွင်အဖွဲ့အစည်းဝင် တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များနှင့်ယင်းတို့ကို မည်သို့မည်ပုံဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတဲ့အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းနှင့်ပတ်သက်၍ အောက်ပါအချက်များဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

၁။ အခြေခံလိုအပ်ချက်များ (Psychological or Basic Needs) [လုပ်ခ ၊ လစာ ၊ လုပ်ငန်းခွင် အခြေအနေ]

၂။ ဘေးလုံခြုံမှုလိုအပ်ချက်များ (Safety or Security Needs) [လုပ်ငန်းခွင်နှင့်စပ်ဆိုင်သော ပစ်စည်းကိရိယာများ ၊ နာကျင်သေဆုံးမှုဆိုင်ရာ လုံလောက်သောအာမခံရရှိရန်]

၃။ လူမှုဆက်ဆံရေးလိုအပ်ချက် (Social Needs)

၄။ ဂုဏ်သိက္ခာလိုအပ်ချက် (Esteem or Ego Needs) လုပ်ငန်းခွင် ၊ ရာထူး ၊ အခွင့်အလမ်း ဂုဏ်သိက္ခာရရှိရန်။

၅။ အရည်အချင်းအလိုက် ချီးမြှင့်ခြင်း ၊ အသိအမှတ်ပြုခြင်း ၊ တီထွင်ကြံဆခြင်း ၊ ဆွေးနွေးအကြံပြုခြင်း နှင့် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း (Self Actualisation Needs) တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်း ၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာအခွင့်သာမှု Relative Fovouritism ရှိ/မရှိကို ၎င်းအဖွဲ့ရှိ ခေါင်းဆောင်က ဘယ်လိုပုံစံကိုကျင့်သုံးဆောင်ရွက်နေကြောင်း လေ့လာခြင်းဖြင့်သိနိုင်ပါတယ်။

## နောက်လိုက်ကောင်းလိုအပ်ခြင်း

★ နောက်လိုက်မရှိ ၊ ခေါင်းဆောင်ချင်သူများအံ့။

★ နာခံသူမရှိ ပညာရှိဆရာလုပ်လိုသူချည်းသာများအံ့။

★ ရှိခိုးသူမရှိ အကြီးအမြတ်ဖြစ်လိုကြသူချည်းသာဖြစ်အံ့။

★ ထိုသူတို့လုပ်သမျှ ကိစ္စအဝဝသည် ပျက်စီးရတတ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။

စီမံခန့်ခွဲမှုပညာမှာ ခေါင်းဆောင်အကြောင်း၊ ခေါင်းဆောင်မှု Leadership အကြောင်းပဲအများအားဖြင့် တွေ့ရပေမယ့် နောက်လိုက်အကြောင်းသိပ်မတွေ့ရပါဘူး။ နောက်လိုက်နှင့်ခေါင်းဆောင်ဟာအဖွဲ့အစည်း ၊ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် ဆိုင်ကယ်ဘီးလိုတွဲဖက်ညီရန်နှင့် ဟန်ချက်ညီရန်လိုအပ်ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် ဌာန ၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ရှင်သန်နိုင်မှုမှာအကျိုးပြုတဲ့နောက်လိုက်ကောင်း Effective follower ဟာ လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ညံ့မှုပဲကောင်းကောင်း နောက်လိုက်မကောင်းလျှင်ဌာန၊ အဖွဲ့အစည်းကို အကျိုးမပြုနိုင်ပါဘူး။

## စီမံခန့်ခွဲရေးသုတေသီအချို့ကနောက်လိုက်အမျိုးအစား(၅)မျိုးသတ်မှတ်ထားပါတယ်။

၁။ တာဝန်သိစိတ်မရှိသော နောက်လိုက်မျိုး (Sheep)
၂။ အကြိုက်ဆောင်ခေါင်းညိတ်သော နောက်လိုက်မျိုး (Yes)
၃။ နောက်ကသာရေသာနဲ့ မျောလိုက်သော နောက်လိုက်မျိုး (Alienated Followers)
၄။ မလုပ် ၊ မရှုပ် ၊ မပြုတ်ဟု လက်ကိုင်ထားသော နောက်လိုက်မျိုး (Survivors)
၅။ ခေါင်းဆောင်မှုကိုလက်ခံ၍ အကျိုးပြုသော နောက်လိုက်မျိုး (Effective followers).

## နောက်လိုက်ကောင်းများ၏အရည်အသွေး

နောက်လိုက်ကောင်းများရဲ့အရည်အသွေး Qualities of followers ကိုသတ်မှတ်တဲ့အခါဌာန၊ အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝအရ ကွဲပြားခြားနားနိုင်ပေမယ့်လည်း ၊ အကြမ်းဖျင်းလိုအပ်ချက်မှာ -

၁။ မိမိအားပေးအပ်သောတာဝန်များကို ကျွမ်းကျင်စွာထမ်းဆောင်နိုင်တဲ့အပြင် အဖွဲ့အစည်းနှင့်ပတ်သက်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ လိုအပ်ပါကပါဝင်စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးရှိခြင်း။
၂။ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်လုပ်ငန်းတွေမှာဖြစ်စေ၊ အဖွဲ့အစည်းဝင်များရဲ့ အရေးကိစ္စများတွေမှာဖြစ်စေ ၊ တာဝန်ယူ ၊ တာဝန်ခံဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။
၃။ အဖွဲ့အစည်းအကျိုးအတွက် ခွဲ ၊ လုံ့လ ၊ ဝီရိယစိုက်ပြီး အကြိုးမဆုံးကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့စွမ်းရည်ရှိခြင်း။
၄။ ရိုးသားမှု ၊ ယုံကြည်မှု ၊ အနစ်နာခံမှုရှိပြီး စွန့်စားလုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

## နောက်လိုက်ကောင်းများ ပြုစုပျိုးထောင်ရေး

နောက်လိုက်ကောင်းများပြုစုပျိုးထောင်ရေး Cultivating Effective Followers ဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းများ လေ့ကျင့်ပြုစုပျိုးထောင်မှုနည်းအတိုင်း ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပြီးတိုသူများရဲ့ လိုအပ်ချက်များ ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း ၊ လုပ်ဆောင်ချက်များအသိအမှတ်ပြုခြင်း ၊ ဆုချီးမြှင့်ခြင်း Rewards and Recognitions လုပ်ကိုင်ပေးခြင်းနှင့် တီထွင်ကြံဆမှုများ ၊ အကြံပြုချက်များအလေးထားနားထောင်ပေးခြင်း ၊ လက်ခံအတည်ပြုခြင်း ၊ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်း ၊ အကြံဥာဏ်များရယူခြင်း ၊ ယုံကြည်စိတ်ချစွာ တာဝန်နှင့်လုပ်ပိုင်ခွင့်များ ပေးအပ်ခြင်းတို့ဖြင့် နောက်လိုက်ကောင်းများရရှိနိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

## ခေါင်းဆောင်ကောင်း၏ အရည်အချင်းများ

၁။ **စွဲသတ္တိရှိခြင်း ။** ။ သတ္တိမရှိလူ၊ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုမရှိသူရဲ့ တပည့်မည်သူမှမလုပ်လိုပေ။ အသိဉာဏ်ရှိသူဟာ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့လက်အောက်တွင် ကြာရှည်စွာနေနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။

၂။ **မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်း ။** ။ မိမိကိုယ်ကိုမထိန်းချုပ်နိုင်သူဟာ သူတပါးကိုထိန်းနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။ မိမိကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့အတွက် တပည့်များအတွက်စံနမူနာဖြစ်ကာ အတုယူလာနိုင်ပါတယ်။

၃။ **တရားမျှတခြင်း ။** ။ ဦးဆောင်ရတဲ့အခါ တရားမျှတမှုမရှိလျှင်တပည့်များရဲ့လေးစားမှုကို မယုံကြည်ကြောင်း ပြသလိုဖြစ်ပြီး သူတပါးကိုအောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်နိုင်မည်မဟုတ်ပေ။

၄။ **တိကျပြတ်သားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ရှိခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲပြီး ယင်းအစီအစဉ်အတိုင်း အကောင်အထည်ဖော်ရမည်။ လက်တွေ့ဖော်ဆောင်နိုင်တဲ့ တိကျပြတ်သားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်မရှိတဲ့ မှန်းဆပြီးဦးဆောင်နေသူဟာပဲ့မပါတဲ့လှေနှင့်တူနေပြီး မကြာမီကျောက်ဆောင်နှင့်ဝင်တိုးလိမ့်မယ်။

၅။ **အနစ်နာခံခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ အခြေအနေတောင်းဆိုလာပါက ငယ်သားများအတွက် အနစ်နာခံနိုင်ရမယ်။

၆။ **ဥပဓိရုပ်ကောင်းခြင်း။** ဖြစ်ကတတ်ဆန်းနေထိုင်ပြောဆိုသူဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ် မလာနိုင်ပေ။ ရှိသေလေးစားထိုက်မှ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နိုင်မယ်။ ဥပဓိရုပ်ညံ့ဖျင်းလျှင် ခေါင်းဆောင် တော့ဖြစ်နိုင်တယ်။ ငယ်သားများလေးစားမည်မဟုတ်။

၇။ **နားလည်စာနာတတ်ခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ တပည့်များအပေါ်စာနာစိတ်ရှိတယ်။ တပည့်များရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာပြဿနာများကို နားလည်သဘောပေါက်တယ်။

၈။ **စေ့စပ်သေချာခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ အရာရာကိုစေ့စပ်သေချာစွာ ဦးဆောင်မှုပေးနိုင်တယ်။

၉။ **တာဝန်ယူခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ တပည့်များရဲ့လိုအပ်ချက်နှင့်ပတ်သက်ပြီး တာဝန်ယူနိုင်တယ်။ ယခုလိုတာဝန်မယူနိုင်လျှင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းမဖြစ်နိုင်ဘူး။ တပည့်တစ်ဦးတစ်ယောက်အမှားကျူးလွန်မိလျှင် ဖြစ်မြောက်အောင်မလုပ်လျှင် မိမိမှာတာဝန်ရှိတယ်လို့ ခေါင်းဆောင်အနေနှင့် သဘောပိုက်ထားရမယ်။

၁၀။ **ပူးပေါင်းခေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း ။** ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသဘောကို လက်ခံပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးသူဖြစ်တယ်။ တပည့်များကိုလည်း လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်အောင်စည်းရုံးတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုမှာ ပုံစံအားဖြင့်ရှိတယ်။ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသာ စွမ်းအားဖြစ်ထွန်းလာနိုင်တယ်။ ခေါင်းဆောင်နှစ်မျိုးရှိတယ်။ တစ်မျိုးမှာ တပည့်များကျေနပ်လက်ခံပြီးခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာတာ။ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့ဦးဆောင်မှုဟာ ထိရောက်အောင်မြင်တယ်။ ကျန်တစ်မျိုးမှာတပည့်များက ကျေနပ်လက်ခံခြင်းမရှိတဲ့ အတင်းအဓမ္မခေါင်းဆောင်တက်လုပ်သူဖြစ်တယ်။

အမှုခေါင်းဆောင်တွေ ကြာရှည်မခံတာကို သမိုင်းတလျှောက်တွင် အထောက်အထားအမြောက်အများတွေရှိရပါလိမ့်မယ်။ အမှုခေါင်းဆောင်များနောက်ကို ပြည်သူတွေကြာရှည်စွာမလိုက်ကြဘူး။ **နပိုလီယံ ၊ မူဆိုလိုနီ ၊ ဟစ်တလာ** စတဲ့အမှုခေါင်းဆောင်များဟာ စံနမူနာများဖြစ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ဦးဆောင်မှုတာကြာရှည်မခံဘူး။ ပြည်သူများကျေနပ်လက်ခံတဲ့ ခေါင်းဆောင်များသာရေရှည်ခံတယ်။ နောက်လိုက်များဟာ အမှုခေါင်းဆောင်နောက်ကို စိတ်မပါဘဲခေတ္တမျှသာလိုက်ကြမယ်။ ဤအခန်းမှာ ဖော်ပြတဲ့ အထက်ပါအချက် (၁၀)ချက်နှင့်ညီညွတ်မှသာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒီအချက် (၁၀)ချက်အတိုင်း ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုလျှင် အသင်လုပ်ငန်းမဆိုအောင်မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။

## ခေါင်းဆောင်မှု မအောင်မြင်ခြင်း အဓိကအကြောင်းရင်း (၁၀) ချက်

လိုက်နာကျင့်ကြံသင့်တာများကို သိရန်လိုအပ်သလို မလိုက်နာမကျင့်ကြံသင့်တာကိုလည်း သိရန်လိုအပ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် မအောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ချို့ယွင်းချက်တွေကိုလည်း ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

၁ **လိုအပ်ချက်များကို မဖြည့်ဆည်းနိုင်ခြင်း။** အရည်အချင်းမရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး လိုအပ်ချက်ကိုအချိန်မီဖြည့်စွမ်းပေးနိုင်သူနှင့် မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီးလုပ်ဆောင်ရန်အချိန်မရဟုအကြောင်းပြသူများဟာ အရည်အချင်းမပြည့်ကြောင်းဝန်ခံသူပင်ဖြစ်တယ်။

၂ **သေးသိမ်တဲ့အလုပ်ကိုမလုပ်လိုခြင်း။** တကယ့်ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ လိုအပ်လာလျှင် [illegible] သိမ်တဲ့အလုပ်မျိုးမဆိုဖြစ်ပါစေလုပ်နိုင်တယ်။

၃ **အလုပ်ထက်အပြောကိုဦးစားပေးခြင်း။** လူများဟာလူ့စွမ်းရည်တွေကို အပြောထက်လုပ်ရည် ကိုင်ရည်ကိုကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ကြပါတယ်။ လူကိုသူကိုယ်တိုင်လုပ်တဲ့အလုပ် (သို့မဟုတ်) သူတစ်ပါးလုပ်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းပေါ်မှာတည်ပြီး တန်ဖိုးဖြတ်ကြတယ်။

၄ **ထက်သာသူများပေါ်ထွန်းလာမည်ကိုစိုးရိမ်ခြင်း။** အဲ့ဒီလိုစိုးရိမ်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ မကြာမီစိုးရိမ်တဲ့အတိုင်း ဖြစ်လာတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာတပည့်တွေကို ဆရာစားမချန်ဘဲသင်ပေးသောကြောင့် မိမိကိုယ်စားလိုအပ်တဲ့နေရာတွေမှာ ခိုင်းစေနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ အကျိုးရှိစွာ [illegible] ရတဲ့တပည့်များရှိက လုပ်ငန်းကိုလည်း ပိုမိုတွင်ကျယ်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ "သူတပါးကိုညွှန်ကြား ခိုင်းစေပြီးရရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ်ဟာ မိမိကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်၍ရသော အကျိုးအမြတ်ထက် ပိုမိုများပြားတယ်ဆိုတဲ့ စကားဟာ" ထာဝရမှန်ကန်နေတာကိုသတိပြုပါ။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ကောင်းရဲ့ ဦးဆောင်မှုအောက်မှာ လက်အောက်ငယ်သားများရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ဟာ ပိုမိုတိုးတက်မြင့်မားတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

၅။ **စိတ်ကူးဉာဏ် နည်းပါးခြင်း။** စိတ်ကူးဉာဏ်နည်းပါးတဲ့ ခေါင်းဆောင်ဟာ အရေးပေါ်ကိစ္စများကိုဖြေရှင်းနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကောင်းများကို ဖန်တီးနိုင်မှာမဟုတ်တဲ့အတွက် ငယ်သားတွေကိုလည်း ထိရောက်စွာဦးဆောင်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။

၆။ **တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ခြင်း။** လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုနှင့်ပတ်သတ်ပြီး သူတစ်ဦးတည်းနာမည်ယူတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကို ငယ်သားတွေကျေနပ်မှာမဟုတ်ဘူး။ အလုပ်ရက်ကိုတန်ဖိုးထားလေးစားတတ်ရင် ငယ်သား တွေဟာ ငွေရတာထက်ပိုပြီးကြိုးစားလုပ်ကိုင်ကြတာကို ခေါင်းဆောင်ကောင်းများနားလည်ကြပါတယ်။

၇။ **ထိန်းသိမ်းမှုမရှိခြင်း။** အလွန်အကျွံမူးယစ်ပြောဆိုတတ်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကို ငယ်သားတွေက မလေး စားကြပါ။ ယင်းခေါင်းဆောင်ရဲ့လက်အောက်မှာ လုပ်ငန်းများထိခိုက်ပျက်ပြားနိုင်ပါတယ်။

၈။ **သစ္စာမရှိခြင်း။** သစ္စာမရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ကြာရှည်ဦးဆောင်ခွင့်ရရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းများ ပျက်စီးခြင်းအကြောင်းရင်းတွေမှာ သစ္စာမရှိခြင်းဟာ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၉။ **အာဏာပြလွန်းခြင်း။** အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ငယ်သားတွေကိုအာဏာဖြင့် အုပ်ချုပ်ခြင်း မပြုဘဲ စည်းရုံးအားပေးပြီးအုပ်ချုပ်တယ်။ အာဏာဖြင့်ဦးဆောင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ အတုခေါင်းဆောင် ဖို့များပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟာ စာနာမှု၊ နားလည်မှု၊ မျှတမှုနှင့် ဗီဇကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုဖြင့်သာ ငယ်သားတွေကိုဦးဆောင်နိုင်ပါတယ်။

၁၀။ **ရာထူးဂုဏ်မောက်ခြင်း။** အရည်အချင်းရှိတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ငယ်သားများရဲ့ ရိုသေလေးစား မှုကိုခံယူရရှိပြီး ရာထူးဂုဏ်မောက်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ အရည်အချင်းနည်းပါးတဲ့ ခေါင်းဆောင်သာ ဖြစ်တယ်။ အထက်ပါ တင်ပြချက်များဟာခေါင်းဆောင်မှုမအောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းများပင်ဖြစ် ကြတယ်။ အဲဒီ(၁၀)ချက်ထဲကတစ်ချက်ချက်နှင့်ငြိစွန်းနေရင်လဲ ဆုံးရှုံးမှုများပေါ်ပေါက်နိုင်ပါတယ်။

## လောကကြီးကမတရားဘူး

အလွန်ဆင်းရဲတဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ လမ်းဆုံတစ်ခုမှာထိုင်ပြီး လောကကြီးကမတရားဘူး လောကကြီးက မတရားဘူးလို့ ကြိမ်းဆဲနေတယ်။ ဒီအချိန်မှာအလွန်ချမ်းသာတဲ့ သူဌေးကြီးတစ်ယောက်ဟာ အဆင့်မြင့်လင်ခရူဇာ ကားကြီးစီးလာပြီး လောကကြီးကမတရားဘူးဆိုတဲ့လူ အနားကိုရောက်လာတယ် သူ့ကိုမေးလိုက်တယ် မင်းကဘာကြောင့် လောကကြီးကမတရားဘူးလို့ ကြိမ်းမောင်းနေရတာလဲ? ဒီတော့ သူဆင်းရဲက ပြောတယ်လေ - ခင်ဗျားစဉ်းစားကြည့် ပါလား? ခင်ဗျားတို့ကျတော့ ကားကြီးအမျိုးမျိုး ထည်လဲစီးနိုင်ပြီး ငွေကိုလဲလိုသလောက်သုံးနိုင်တယ်။ ကျွန်မှာတော့ ထားဆိုတာလဲမရှိ၊ ငွေမပြောနဲ့ တစ်နေ့စာစားဝတ်နေရေးတောင် ဘယ်လိုစားသောက်ပြီး အသက်ရှင်ရမလဲဆိုတာမသိဘူး။ လောကကြီးက ခင်ဗျားတို့အတွက်တော့ အကောင်းဆုံးတွေကို စီမံဖန်တီးထားပေးပြီး ကျွန်တို့အတွက်ကျတော့ မကြည်စရာနှင့် ဆင်းရဲချို့တဲ့မှုတွေကဲ ဖန်တီးထားပေးတယ်။ အဲဒီလောကကြီးမတရားတာပဲမဟုတ်လား? ဒီမှာကိုယ်ရဲ့လူ လောကကြီးမှာဘယ်အရာမှ ထိုက်တန်တဲ့အရင်းအနှီးပေးဆပ်မှုမရှိဘဲ ဘာကိုမှလွယ်လွယ်ကူကူမရနိုင်ဘူး။ သူနဲ့တူညီတဲ့တန်ရာတန်ကြေးပေးဆပ်မှုတစ်ခုတော့ရှိရမယ်။

ကဲ - မင်းကိုငါမေးမယ်။ မင်းဒေါ်လာဘယ်လောက်လိုချင်သလဲ။ ခင်ဗျားလိုဘဲဒေါ်လာသန်းတစ်ရာ လောက်ချမ်းသာချင်တယ်။ အေး - ဟုတ်ပြီ။ ဒါဆို မင်းကိုငါဒေါ်လာသန်းတစ်ရာပေးမယ်။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ မင်းမှာဒေါ်လာသန်းတစ်ရာနှင့် ညီမျှတဲ့ပစ္စည်းဘာရှိလဲ။ ဟာ - ဒါတော့ကျွန်မှာ ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာနဲ့ညီမျှတဲ့ ပစ္စည်းဘယ်ရှိမလဲဗျာ။ ကိုင်း - ဟုတ်ပြီ - ဒါဆို ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာရမည်ဆိုလျှင် ငါလိုချင်တဲ့ပစ္စည်း မင်းမှာရှိရင်ပေးမလား။ ရတယ်ဗျာ ကျွန်မှာရှိရင်ပေးမယ်ဗျာ။ ကဲ - ဒါဆို မင်းရဲ့မျက်လုံးနှစ်လုံးဖောက်ထုတ်ပြီးငါ့ကိုပေး၊ မင်းကိုဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာပေးမယ်။ သူစဉ်းစားသွားတယ်။ ဟာ - ဒါတော့မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် မင်းမျက်လုံးနှစ်လုံးဟာ ဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာထက်တန်တယ်ပေါ့ ဟုတ်တယ် - ဒါကြောင့် မပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် မျက်လုံးတစ်လုံးပဲပေး ဒါလဲမပေးနိုင်ဘူး ဒါဆိုရင်မင်းရဲ့လက်နှစ်ဖက်ဖြတ်ပေးကွာ လက်နှစ်ဘက်လည်းမပေးနိုင်ဘူး ဒါဆိုလက်တစ်ဖက်ပဲပေး ဒါလဲမပေးနိုင်ဘူး ဒါဆိုရင်ခြေနှစ်ဖက်ဖြတ်ပေးကွာ။ ဒါလဲမပေးနိုင်ဘူးဒါဆိုရင်ခြေထောက် တစ်ဖက်ပဲဖြတ်ပေး ဒါလဲမပေးနိုင်ဘူး။ ဟာ - မင်းက ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာလဲ လိုချင်တယ်ပြောသေးတယ် ငါလိုချင် တာကျတော့တစ်ခုမှမပေးနိုင်ဘူး။ ပြောတော့ဒေါ်လာ သန်းတစ်ရာရမယ်ဆိုလျှင်မင်းမှာရှိတာအကုန်ပေးမယ်ဆို။ ငါတောင်းတဲ့အရာတွေက မင်းမှာမရှိလို့လား။ ခင်ဗျားတောင်းတဲ့ အရာတွေ အားလုံးကျွန်ုပ်ပိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့မပေးနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင်ငါတောင်းတဲ့ မင်းရဲ့ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေက ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာထက်တောင်တန်ဖိုးရှိလို့လား? ဟုတ်တယ် - ရှိတယ်။ ဟင်- မင်းပြောတော့ ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာ နဲ့တန်တဲ့ပစ္စည်းမရှိဘူးဆို။ ဟုတ်တယ် - အခုတော့ ကျွန်ုပ်ကိုယ်ကျွန်ုပ်တန်ဖိုးရှိမှန်းသိသွားပြီ။ အေးလေ - လောကကြီးမှာ လူတိုင်းကတန်ဖိုးဖြတ်လို့မရတဲ့ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေပါလာပြီးသားဖြစ်တယ်။ လောကသဘာဝ တရားကြီးက ဘယ်သူ့ကိုတော့သူဌေး ဖြစ်စေတယ်သူ့ကိုတော့ဆင်းရဲပါစေဆိုပြီး မရှိပါဘူး။ မွေးဖွားလာကတည်းက ငါ့မှာခေါင်းနှစ်လုံး၊ လက်နှစ်ဖက်၊ ခြေနှစ်ဖက်ပြီးပြီးပါလာသလို မင်းမှာလဲခေါင်းနှစ်လုံးနဲ့ လက်နှစ်ဖက်၊ခြေနှစ်ဖက် ထူးပြီးပါမလာပါဘူး။

မွေးကတည်းက ငါချမ်းသာလာတာလည်းမဟုတ်ဘူး။ အခုငါပိုင်ဆိုင်သမျှတွေအားလုံးဟာ ဘယ်တန်ဖိုးရှိမှ ဖန်တီးပေးထားတာမဟုတ်ဘူး။ ငါ့ချွေးထောက် ၊ ငါ့ဦးရိုး ၊ ငါ့ခြေလက်တွေနဲ့ပဲ ကြိုးစားအောင်လုပ်ယူခဲ့တာပါ။ မင်းမှာလဲ ငါ့လိုမျိုးချွေးထောက်ရှိတယ် ၊ လက်နှစ်ဖက် ၊ ခြေနှစ်ဖက်ရှိတယ်။ မင်းခန္ဓာကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းနဲ့ ငါ့ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ် အပိုင်းမတူညီတာဘာမှမရှိပါဘူး။ ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေ အသုံးအတတ်ပဲကွာခြားတယ်။ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု မကောင်းဘူးဆိုရင် လုပ်ရပ်မှုမကောင်းဘူး ၊ လုပ်ရပ်မှုမကောင်းရင် ရလဒ်လည်းမကောင်းနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် မင်းရဲ့စဉ်းစား တွေးခေါ်လွဲမှားနေတာတွေကို အရင်ပြုပြင်လိုက်ပါ။ လောကသဘာဝတရားကြီးက လူတိုင်းကိုညီတူညီမျှ ဖန်တီးပေးထားခြင်းသာဖြစ်တယ်။ လူဟာဆင်းဆင်းရဲရဲနေလိုတဲ့စိတ်ရှိရင် ဒါမှမဟုတ် ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်လိုလျှင်ဖြစ်လာသမျှ ဘဝရလဒ်တွေအားလုံး ဟာကိုယ်ဖန်တီးတယ်ဆောင်တာတယ်ဆောင်ဆိုတယ် လက်တွေ့ဘဝ တွေ့ကြုံလာခဲ့တယ်။

အဲဒါတွေအားလုံးဟာငါတို့ဘဝတွေပဲ။ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲဖြစ်ချင်တာကို ကြိုးစားအောင်လုပ်ပါ။ နည်းလမ်း ရှာပါ။ ဆင်ခြင်ပေးပါ။ ဘယ်သူကိုမှလဲအပြစ်မတင်ပါနဲ့။ လောကကြီးကတရားမျှတပါတယ်။ ဒါကြောင့်လောကကြီးက မတရားဘူးလို့ မင်းဘယ်တော့မှမပြောပါနဲ့လို့ဆိုပြီး သူဌေးကြီးဟာသူ့ရဲ့အဆင့်မြင့်ကားကြီးကိုမောင်းပြီး ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာထက်မက တန်ဖိုးရှိလှပါတယ်ဆိုတဲ့ ဆင်းရဲသားအနားကနေ အဝေးကိုထွက်ခွာသွားပါတော့တယ်။

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

# အပိုင်း (၁၄)

## အိမ်ထောင်ရေးနှင့် လူမှုဆက်ဆံရေး ဘဝအောင်မြင်မှု

### မာ့စ်ဖြိုလ်သားနှင့် မိုးနပ်စ်သူ

ကျွန်မကို လူတွေက မေးခွန်းတွေမေးလာကြတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းပညာ ရေးသားပြုစုတယ်ဆိုတော့ မိသားစုအတွင်းဖြစ်ပျက်နေတဲ့ အိမ်တွင်းရေးအကြောင်းတွေကို အသေးစိတ်လည်းရေးသားပေးစေချင်ပါတယ်လို့ တောင်းဆိုလာကြပါတယ်။ တကယ်ပဲလိုအပ်တဲ့တောင်းဆိုမှုတစ်ခုပါ။ အိမ်တစ်အိမ်မိသားစုတစ်စုမှာဆိုရင် နေ့စဉ် ထိုလိုတစ်ဦးမဟုတ် တစ်ဦးစိတ်အခန့်မသင့်ပြောဆိုဆက်ဆံမှုတွေ ၊ အဆင်မပြေမှုတွေဖြစ်တတ်ကြပါတယ်။ လူအများပြောကြတယ်။ အိမ်တွင်းကလူတွေနဲ့ဆိုရင်အဆင်မပြေဘူး။ အိမ်အပြင်ကလူတွေနဲ့ဆိုရင် အဆင်ပြေချောမွေ့ကြတယ်လို့လူတိုင်းပြောကြတယ်။ ဒီလိုဖြစ်နေတာ ဘာကြောင့်လို့ထင်သလဲဆိုတဲ့မေးခွန်းမေးလာကြတယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ဟာ ချစ်ခင်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်သူတွေရဲ့အပေါ်မှာ အနိုင်ယူလိုကြတယ်။ မလေးမစားရှိတတ်ကြတယ်။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကိုယ်ကသူ့ကိုချစ်လို့ ၊ သူကလဲကိုယ့်ကိုချစ်လို့ပဲဖြစ်တယ်။ အနိုင်ယူလို့ရတဲ့သူ့အပေါ်မှာ အနိုင်ယူကြတာဟာ သဘာဝပဲဖြစ်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကဆက်ဆံရတဲ့လူနဲ့ကျတော့ လုပ်ငန်းသဘောအရသော်၎င်း၊ လူမှုရေးအရသော်၎င်း ၊ ယုံကြည်မှုအပြန်အလှန်တည်ဆောက်မှုအရသော်၎င်း ၊ ဆက်ဆံရတာဖြစ်လို့ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက်လေးစားမှုနဲ့ယုံကြည်မှု အပြည့်မရှိလို့မဖြစ်ပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် အပြင်ကလူကိုအနိုင်ယူလို့မရပါဘူး။ ကိုယ့်အိမ်ကလူတွေကိုပဲ အနိုင်ယူလို့ရတယ်။ ဒီအကျင့်ဟာကောင်းသလားဆိုတော့ မကောင်းဘူးလို့ပြောရ[illegible]ယ်။

အိမ်တွင်းမိသားစုမှာလည်း အပြန်အလှန်လေးစားမှုနဲ့ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့်အိမ်ထောင်ရေးတွေ ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲစေလိုလျှင် တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦးအပြန်အလှန်လေးစားမှုရှိရမယ်။ တနားနားလည်မှုရှိရမယ်။ ဇနီးသည်ရဲ့လိုအပ်ချက်ကဘာလဲ ၊ အိမ်ရှင်ယောကျ်ားရဲ့ လိုအပ်ချက်ကဘာလဲဆိုတာ အပြန်ပြန်စဉ်းစားပေးတတ်ရမယ်။ ယောကျ်ားနဲ့မိန်းမဆိုတာ ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်မျိုးဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စိတ်ခံစားချက်မတူတဲ့အချက်တွေ အများကြီးကွဲပြားခြားနားနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒီလိုခြားနားချက်တွေဟာရှာဖွေလေ တွေ့ရှိလေဆိုသလိုပါပဲ။ ဒီလိုကွဲပြားခြားနားတာကို လူတိုင်းလက်ခံနိုင်ပေမယ့် အများစုကတော့ဘယ်လိုကွဲပြားတယ်ဆိုတာကိုမသိကြပါဘူး။ အမှန်တကယ်တော့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဆိုတာ ဒီလောက်ထိခက်ခက်ခဲခဲလုပ်ယူရတဲ့ကိစ္စမဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦးနားလည်မှုမရှိရင်သာ တင်းမာမှု ၊ ဒေါသအမျက် ၊ ပဋိပက္ခများတွေဖြစ်ရခြင်းဖြစ်တယ်။ အကယ်၍အပြန်အလှန်ယုံကြည်ကိုးစားမှုရှိမယ်။ တစ်ဦးချင်းတာဝန်ယူမှု ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတွေနဲ့ပြည့်စုံနေမယ်ဆိုရင် ဆက်ဆံရတာဟာလွယ်ကူပါတယ်။ ယနေ့ကျွန်ုပ်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကို လေ့လာကြည့်ရင် အိမ်တွင်းလူမှုဆက်ဆံရေးတွေမှာ အဆင်မပြေကြလို့ မွန်းကျပ်ပိတ်လှောင်နေကြရတယ်။

ယောကျ်ားနဲ့မိန်းမဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တွေးပုံ ၊ ခံစားပုံ ၊ ကြည့်မြင်ပုံ ၊ တုန့်ပြန်ပုံ ၊ လိုအပ်ပုံကျေနပ်ရောင့်ပုံ ၊ ချီးကျူးပုံ ၊ ချစ်ခင်ပုံတွေချင်းမတူညီကြပါဘူး။ တူညီတဲ့ဘာသာစကားပြောကြပေမယ့် မတူညီတဲ့စိတ်ခံစားမှုတွေကို အသက်ရှင်အောင်လုပ်ယူနေကြရတယ်။ အဲဒီ မတူညီမှုတွေပေါ်ထွက်လာတာနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နားမလည်မှုတွေဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။ ကျွန်ုပ်အမြင်မှာတော့ ဤကမ္ဘာမြေပြင်မှာ ယောကျ်ားနဲ့မိန်းမ မတူညီတဲ့လူသားနှစ်ဦးနေထိုင်ရတာကို တကယ်ပဲအံ့ဩမိတယ်။ သူတို့ဟာမတူညီမှုတွေများလာတာနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်ကျော်နိုင်ဖို့ကိုပဲ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းတော့ ယောကျ်ားနဲ့မိန်းမဆိုတာ မတူညီတဲ့ဂြိုလ်နှစ်ခုကနေဆင်းသက်လာတဲ့မားစ် (Mars) ဂြိုဟ်သားနဲ့ဗီးနပ်စ် (Venus) သူတွေလိုပါပဲ။ ယောကျ်ားတွေကတော့ မားစ်ဂြိုလ်သားဖြစ်ပြီး မိန်းမတွေကဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေဖြစ်တယ်လို့ ယူဆလိုက်ကြရအောင်။ ဟိုးရှေးရှေးတုန်းကကာလကတစ်နေ့မှာပေါ့ မားစ်ဂြိုလ်သားတွေက အဝေးကြည့်မှန်ပြောင်းကြီးတွေနဲ့ လှမ်းကြည့်လိုက်တဲ့အခါ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေကိုတွေ့သွားကြတယ်လေ။ အဲဒီလိုတွေ့လိုက်တယ်ဆိုရင်ပဲ အတွေ့အမြင်ခံလိုက်ရတဲ့ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေရင်ထဲမှာ ဘယ်တုန်းကမှမဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖူးတဲ့ ခံစားမှုတွေဖြစ်ပေါ်လာတော့တာပဲ။ မားစ်ဂြိုလ်သားတွေကတော့မြင်မြင်ချင်းမှာပဲ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေကိုချစ်သွားကြတယ်။ အချစ်ရဲ့စေစားချက်ကြောင့်သူတို့ဟာအာကာသယာဉ်တွေအမြန်တီထွင်ပြီး ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်အရောက်ပျံသန်းလာခဲ့ကြတယ်။ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေက မားစ်ဂြိုလ်သားတွေကိုလက်ဆန့်တန်းပြီးကြိုဆိုကြတယ်။ တကယ်တော့ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေဟာ ဒီလိုနေ့မျိုးတစ်ချိန်တစ်ခါမှာတော့ ရောက်လာမှာပဲလို့ အလိုလိုသိနေခဲ့ကြတယ်။ အခုတော့အဲဒီနေ့ရောက်လာခဲ့ပြီ။ သူတို့တစ်ခါမှမခံစားခဲ့ဖူးတဲ့အချစ်အတွက် သူတို့နှလုံးသားတံခါးတွေဖွင့်ကုန်ကြပြီ။ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေနဲ့မားစ်ဂြိုလ်သားတွေရဲ့ အချစ်ဟာသိပ်ကိုမှော်ဆန်လွှမ်းလှတယ်။ သူတို့တစ်တွေအတူနေ ၊ အတူအလုပ်လုပ် ၊ အတူမျှဝေခံစားကြရတဲ့ အခြင်းအရာလေးတွေအတွက် သိပ်ကိုပျော်ရွှင်နှစ်ခြိုက်ကြတယ်။

မတူတဲ့ကမ္ဘာနှစ်ခုက ဂြိုလ်သားဂြိုလ်သူတွေဖြစ်ကြပေမယ့် အဲဒီမတူတာလေးတွေနဲ့ကို မေ့လျော့ပျော်မွေ့နေကြလေရဲ့။ သူတို့တစ်တွေ အတူနေကြရင်း တစ်ယောက်အကြောင်း တစ်ယောက်လေ့လာကြရင်းနဲ့ မတူညီတဲ့လိုအပ်မှုတွေရှိလာရင် ကြည်ကြည်ဖြူဖြူလိုက်လျောကြ၊ အမှားအကျွံချွင်းချက်မျိုးရှိရင်လဲ နားလည်ခွင့်လွှတ်ကြနဲ့ ပေါင်းများစွာကြာခဲ့ပြီပေါ့။ သူတို့ဟာ အလေးအမြတ်ပြုမှုတစ်ရာနဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာအတူနေလာခဲ့ကြတယ်။ နောက်တော့ ကမ္ဘာမြေပေါ်ဆင်းကြဖို့ သူတို့ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ အင်း—ကမ္ဘာမြေပေါ်ရောက်တော့ အရာရာတိုင်းဟာအံ့ဩစရာချည်းပဲ၊ လှပနေတာချည်းပဲ၊ ဒါပေမဲ့ကမ္ဘာမြေရဲ့ လေထုကြောင့်ပဲလားမသိဘူး တစ်ဖက်မှာသူတို့တစ်တွေ ရူးသွပ်တဲ့မေ့ပျောက်မှုနဲ့ အိပ်ရာကနိုးထလာခဲ့ကြတယ်။ မားစ်ဂြိုလ်သားတွေရော ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေပါ "ငါတို့ဟာ မတူတဲ့ဂြိုလ်တွေကလာခဲ့ကြတာပဲ" ဆိုတဲ့အသိမေ့ပျောက်ဆုံးသွားကြတယ်။ တစ်ဖက်မှာတော့ သူတို့တစ်တွေရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာစွဲထင်နေတဲ့ မတူညီမှုတွေအားလုံး အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင်ပဲ ပျောက်ပြယ်သွားတော့တယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီးမိန်းမနဲ့ ယောက်ျားတွေကြားမှာ အတိုက်အခိုက်တွေဆန့်ကျင်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တော့တာပါပဲ။ ယောက်ျားနဲ့မိန်းမဟာလဲ မတူညီတဲ့နေရာကနေလာပြီး မတူညီတဲ့စိတ်တွေရှိကြတယ်ဆိုတာကိုသာသိကြမယ်ဆိုရင် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်နားလည်ခွင့်လွှတ်ကြဖို့အမှန်ပဲဖြစ်တယ်။ ယောက်ျားတွေဟာသူတို့တွေးသလို၊ သူတို့တုန့်ပြန်သလို၊ သူတို့အဆက်အသွယ်လုပ်သလို၊ မိန်းမတွေကလိုက်လုပ်ကြလိမ့်မယ်လို့ မှားယွင်းစွာမျှော်လင့်ထားကြတယ်။ အလားတူပဲ မိန်းမတွေကလည်းသူတို့ခံစားသလို သူတို့အဆက်အသွယ်လုပ်သလို၊ သူတို့တုန့်ပြန်သလို၊ ယောက်ျားတွေကလိုက်လုပ်ကြမယ်လို့ မှားယွင်းစွာမျှော်လင့်ထားကြတာပဲ။ မိန်းမနဲ့ယောက်ျားဟာခြားနားရမှာပဲဆိုတဲ့ အချက်ကိုသူတို့မေ့ထားခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီရဲ့အကျိုးဆက်ကဆက်ဆံရေးမှာ မလိုလားအပ်တဲ့စိတ်ဝမ်းကွဲမှုတွေ ပဋိပက္ခတွေများပြားလာရတာပဲဖြစ်တယ်။

မိန်းမတွေဖက်ကလဲယောက်ျားများနဲ့ပတ်သက်ပြီး အများဆုံးတုတ်တတ်ညည်းတွားကြတာကတော့ ယောက်ျားတွေဟာပြောစကားနားမထောင်ကြဘူးဆိုတာပါပဲ။ မိန်းမကယောက်ျားကိုစကားပြောတဲ့အခါ ယောက်ျားကလုံးဝဂရုမစိုက်ဘဲနေချင်နေမယ်။ ဒါမှမဟုတ် နည်းနည်းနားထောင်ချင်နားထောင်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီမိန်းမပြောနေတာတွေဟာ "ဘာကြောင့်ပြောနေတာလဲ" ဆိုတာကိုအတတ်သိသလိုမျိုးနဲ့ မိန်းမစိတ်ပျော့သွားလေအောင် ယောက်ျားကရဲ့ သိမ်းတတ်တယ်။ ဒီလိုဖြေသိမ့်ပေးပါလျက်နဲ့ မိန်းမဖြစ်သူကကျေနပ်နှစ်သက်မှုမရှိလာတဲ့အခါ အဲဒီယောက်ျားစိတ်ရှုပ်ရပြန်တယ်။ ရှင်ဟာနားကိုမထောင်ပါဘူးလို့မိန်းမက ဘယ်နှစ်ကြိမ်ပြောပြော ယောက်ျားကသူလုပ်နေကျအလုပ်ကိုပဲမသိသလိုနဲ့ ဆက်ပြီးလုပ်နေတယ်။ တကယ်တော့ဒီကိစ္စမှာ မိန်းမလိုချင်တာကစာနာမှုနားလည်မှု၊ ဒါပေမယ့် ယောက်ျားကထင်တာမိန်းမလိုချင်နေတာက ပြဿနာတွေပဲလို့ထင်လိုက်တယ်။ မိန်းမတွေကယောက်ျားတွေကိုသူတို့ကြိုက်တဲ့ပုံစံပြောင်းဖို့အမြဲကြိုးစားကြတယ်။ ဒါပေမယ့်ယောက်ျားတွေက သူတို့ပုံစံအတိုင်းပဲ နေသွားကြတာများတယ်။ မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ ဗီးနပ်စ်သူတွေဟာတစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မတွေ့ခင်တုန်းက တစ်ဦးကိုတစ်ဦးတန်ဖိုးထားကြချစ်မြတ်နိုးကြတယ်။ အပြန်အလှန်စကားတွေပြောချင်ကြတယ်။

ကျွန်မတို့လူသားဖြစ်တဲ့ မိန်းမတွေနဲ့ယောက်ျားတွေ စိတ်တင်းကျပ်မှုကိုပြေပျောက်အောင် လုပ်ကြပုံချင်းကလည်း အတော့်ကိုခြားနားပါတယ်။ ယောက်ျားက စိတ်တင်းကျပ်စေတဲ့အကြောင်းအရာတွေကိုစုစည်းပြီး အသေးအဖွဲ့အကြောင်းအရာများကို ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ မိန်းမတွေကျတော့ စိတ်တင်းကျပ်စရာမှန်သမျှကိုဖယ်ထုတ်ပစ်နိုင်စွမ်းမရှိကြဘူး။ ဒီကြောင့်ခံစားမှုတွေများသထက်များများလာတယ်။ ဒီလိုအချိန်မျိုးမှာလည်းစိတ်သက်သာသွားစေဖို့ ယောက်ျားတွေလိုအပ်တာကတစ်မျိုး ၊ မိန်းမတွေလိုတာကတစ်မျိုး ၊ မတူညီကြပြန်ဘူး။ ယောက်ျားတွေက ပြဿနာများကိုဖြေရှင်းလိုက်တဲ့နည်းနဲ့ စိတ်သက်သာရာရအောင်လုပ်တယ်။ မိန်းမတွေကျတော့ ပြဿနာတွေအကြောင်းပြောပြီး စိတ်သက်သာရာရာရှာတတ်ကြတယ်။ မတူညီတဲ့ခြားနားချက်တွေကို နားမလည်ထားဘူး။ နားလည်သည့်တိုင် လက်မခံနိုင်ဘူးဆိုရင် ဆက်ဆံရေးမှာမလိုအပ်တဲ့အဖုအထစ်တွေ ၊ အချေအတင်ပေါ်ပေါက်လာပြန်တယ်။ ဒီမိတောင်ရေးနဲ့ပတ်သက်လို့ "တခါတုန်းက တက္ကသိုလ်မှာ" ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုတအုပ်ကိုဖတ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အကြောင်းကတော့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသူဖုံတွဲနှစ်ယောက်ဟာ လူငယ်တို့သဘာဝတက္ကသိုလ်မှာတွေ့ကြရင်းချစ်ကြိုက်ကြတယ်။ အချိန်တိုင်းမှာယောက်ျားလေးက မိန်းကလေးကိုဂရုစိုက်တယ် ၊ ကျောင်းသွားကျောင်းပြန်အကြိုအပို့အမြဲလုပ်ပေးတယ်။ ဘုရားသွား ၊ ပန်းခြံသွား ၊ ဈေးသွားကြတယ်။ ဒီလိုသွားတဲ့အခါမှာ လမ်းလျှောက်သွားရင်လဲ ယောက်ျားလေးက မိန်းကလေးလက်ကိုလက်နှစ်ဖက်နဲ့တင်းတင်းကျပ်ကျပ်ဆုပ်ကိုင်ထားတယ်။ ကားပေါ်တက်ရင်လဲ မိန်းခလေးကိုကားပေါ်တင်ပြီးမှ နောက်မှတက်လေ့ရှိတယ်။ ထမင်းစားရင်လဲ မိန်းခလေးကိုဂရုစိုက်ကျွေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရည်းစားသက်တမ်းကြာလာပြီဆိုတော့ ကောင်မလေးကိုကိုင်ထားတဲ့လက်က တဖြည်းဖြည်းလျော့လာတယ်လျော့လာရကာမသိတသိဖြစ်လာတယ်။ နောက်တော့တစ်ယောက်လက်ကိုတစ်ယောက် မကိုင်ဖြစ်ကြတော့ဘူး။

ဒီအခါမှာ ကောင်မလေးကလိုက်ပြီးတော့ ယောက်ျားလေးလက်ကိုလှမ်းဆွဲကိုင်ရတယ်။ လမ်းသွားရင်လဲ ယောက်ျားလေးရှေ့ကရောက်နေတယ်။ မိန်းခလေးကနေပဲငိုး ၊ တော့်ပဲငိုးဆိုပြီး နောက်ကလိုက်ဆွဲရတယ်။ လိုင်းကားပေါ်တက်ရင်လဲ ယောက်ျားလေးကအရင် ၊ ကားပေါ်ရောက်သွားတယ်။ မိန်းခလေးကနောက်မှာကျန်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုနောက်ကျတာတွေများလာတော့ ယောက်ျားလေးကပြောတယ်။ မင်းကနောက်ပဲကျနေတာပဲလို့ အပြစ်တင်တယ်။ ရည်းစားသက်တမ်းကြာလာတာနဲ့အမျှ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ဆုပ်ကိုင်ထားတာတွေမရှိတော့ဘူး။ ဂရုစိုက်တာတွေလည်းနည်းသွားတယ်။ အပြန်အလှန်ဂရုစိုက်မှုတွေမရှိကြတော့ နွေးထွေးမှုမရှိသလိုခံစားလာရတယ်။ ဒီမိတောင်ကျပြီဆိုတော့ ပိုလို့တောင်ဆိုးသွားတာပေါ့။ အကယ်၍ယောက်ျားလေးက စကားမပြောပဲနှုတ်ဆိတ်နေရင် မိန်းမဖြစ်သူကတလွဲတချော်တွေးကာပြန်မိတယ်။ အဲဒီနေ့မှာ သူမခံစားနေရတာတွေအပေါ်မူတည်ပြီး သူမဟာအဆိုးဆုံးကိုစဉ်းစားချင် စဉ်းစားပစ်လိုက်မယ်။ သူငါ့ကိုမုန်းပြီ ၊ ငါ့ကိုမချစ်ပါဘူး ၊ ငါ့ကိုပစ်သွားတော့မှာပဲဆိုသဖြင့် ဒီလိုအတွေးမျိုးတွေဝင်လာတတ်တယ်။ သူကသာငါ့ကို လက်မခံတော့ဘူးဆိုရင် ငါဘယ်တော့မှအချစ်ခံရမှာမဟုတ်တော့ပါဘူးဆိုတဲ့ ကြောက်ရွံ့စိတ်တွေဝင်လာတတ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုအခိုက်အတန့်မှာ ကောက်ချက်တွေဖြစ်ပေါ်မလာအောင် တစ်ယောက်ရဲ့သဘောထားကို တစ်ယောက်ကအလိုက်အထိုက်နားလည်တတ်ရမယ်။

ယောက်ျားတွေရဲ့သဘောထားက သူတို့လိုအပ်လာပြီဆိုလျှင် သူတို့ရဲ့အစွမ်းအစတွေဟာ အလိုလိုပြင်းထန်လာကြတယ်။ မိန်းမတွေကလဲ ဒီနယ်စပ်သူတွေလိုပဲ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေရဲ့ချစ်ခင်ယုယမှုကိုခံရရင် အားအင်တွေဖြစ်ထွန်းလာတယ်။ စိတ်ဓာတ်တွေတက်ကြွလာတယ်။ အချစ်စိတ်ကြောင့်အခက်အခဲမှန်သမျှကို ကျော်ဖြတ်နိုင်ကြတယ်။ ထယ်တယ်နေကြတော့မတူညီမှုတွေကပဲ ချစ်စရာကောင်းတဲ့တူညီတဲ့အချစ်စိတ်တွေကိုမွေးမြူပေးတော့တယ်။ ဗီးနပ်စ်သူအချောအလှကိုပထမဆုံးမာစ်ဂြိုဟ်သားကချစ်ခင်မိပြီးတဲ့နောက် သူ့ညီအစ်ကိုတော်တွေအတွက် သူဟာအဝေးကြည့်မှန်ပြောင်းနဲ့ကြည့်ကြတယ်။ အချောအလှလေးတွေကိုမြင်တွေ့ကြတော့ ကျနေတဲ့စိတ်ဓာတ်တွေရုတ်တရက်မြင့်တက်လာတယ်။ ချစ်လိုစိတ်တွေဝင်လာကြတယ်။ နောက်ပိုင်းတော့ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့အလေးထားရှိုက်သလောက်ကို ဗီးနပ်စ်သူတွေကို အလေးထားရှိုက်လာကြတော့တယ်။ တကယ်တော့ထူးခြားပြီးလှပတဲ့ဗီးနပ်စ်သူတွေဟာ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေအတွက် လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်လှတဲ့ဆွဲဆောင်မှုတွေပဲ။ သူတို့နဲ့မတူတာလေးတွေဟာ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေကိုအထူးသဖြင့်ဆွဲဆောင်နေကြတယ်။ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေရဲ့ မာကျောတဲ့နေရာမျိုးမှာ ဗီးနပ်စ်သူတွေကနူးညံ့ပျော့ပျောင်းနေတယ်။ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေရဲ့ လေးထောင့်သဏ္ဍာန်ဖြစ်နေတဲ့နေရာမှာ ဗီးနပ်စ်သူတွေမှာတော့ဝိုင်းစက်နေတယ်။ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေရဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာကအေးတယ်။ ဗီးနပ်စ်သူတွေကတော့နွေးလို့။ ဒီတော့ အဲဒီခြားနားမှုတွေကတစ်ဦးမှာလိုအပ်နေတာကို ပြည့်စုံသွားအောင်မှော်အတတ်ပညာနဲ့ ဖြည့်ဆည်းပေးသလိုဖြစ်သွားတော့ပဲ။ ဗီးနပ်စ်သူတွေက "မင်းတို့ကိုတို့တစ်တွေကသိပ်ကိုလိုအပ်နေကြတယ်။ မင်းတို့ရဲ့ ခွန်အားလေးတွေ၊ မင်းတို့ရှာနိုင်စွမ်းအားတွေဟာတို့တစ်တွေကိုကြီးမားလှနဲ့တဲ့ ကျေနပ်အားရမှုတွေပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်" လို့ ထုတ်ဖော်မပြောကြပေမယ့် မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေကတော့ ဒီအသံတွေကိုကျယ်ကျယ်လောင်လောင်၊ ကြည်ကြည်လင်လင်ကြီးကိုကြားနေကြရတယ်။

ဒီစိတ်ခေါ်သံတွေဟာလည်း မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေအတွက် အားတက်စရာတွေနဲ့စွမ်းအင်တွေဖြစ်လာတယ်။ မိန်းမတွေဟာ ဘယ်လိုစိတ်ခေါ်ရမယ်ဆိုတာကို အလိုလိုသိနေကြတယ်။ နမူနာတွေမှာမိန်းမကယောက်ျားကို ထစ်ချော်ကြည့်မယ်။ အဲဒီအကြည့်တစ်ချက်ထဲမှာ "မင်းဟာတို့ကိုပျော်အောင်ဖန်တီးပေးနိုင်မယ့် သူတစ်ယောက်ပါ" ဆိုတဲ့ အပြောကတစ်ခါတည်းပါသွားတာပဲ။ ဒီလိုသိမ်မွေ့တဲ့နည်းနဲ့မိန်းမဟာ ယောကျ်ားနဲ့ဆက်သွယ်မိအောင် အစပျိုးတယ်။ သူ့အကြည့်ဟာသူ့နဲ့နီးစပ်အောင် ကြိုးစားဖို့ယောကျ်ားကိုအားပေးတယ်။ နီးစပ်အောင်လုပ်ဖို့ကြောက်ရွံ့နေတဲ့ ယောကျ်ားမျိုးကိုလည်းရဲရဲဆောင်ပေးလိုက်တယ်။ မာစ်ဂြိုဟ်သားတွေဟာ ဗီးနပ်စ်သူတွေအပေါ်ဖြစ်နိုင်သမျှ ထူးထူးခြားခြားတွေပြုသဖို့ သိပ်ကိုစိတ်အားထက်သန်လာကြတယ်။ အခုဆိုရင်မာစ်ဂြိုဟ်သားမျိုးနွယ်တွေဟာ ကမ္ဘာပျံမြေကိုကြည့်ပြည်ပြောင်းလဲလာကြပြီ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့အောင်နိုင်သူတွေအဖြစ် သက်သေထူနိုင်ဖို့ကြိုးစားနေကြတယ်။ သူတို့ရဲ့စွမ်းအား၊ သူတို့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှု၊ သူတို့ရဲ့တန်ဖိုးပါဝါတွေကို အသုံးချချင်လာကြပြီ။ အထူးသဖြင့် ဗီးနပ်စ်သူအချောအလှတွေအတွက် အသုံးချချင်နေကြပြီ။ သူတို့မှာအသေနအသယ်လဲရှိတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့အနိုင်-အနိုင် (Win - Win) အသေနပဲဖြစ်တယ်။ ဗီးနပ်စ်သူတွေကိုမြင်လိုက်တဲ့နေ့ကစပြီး သူတို့ရဲ့နှလုံးသားတွေဟာ နူးညံ့သိမ်မွေ့လာတယ်။ အချစ်စိတ်တွေပေါက်ဖွားလာခဲ့ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် ရင့်ကျက်လာခဲ့ကြတယ်။

ဝီးနပ်စ်သူတွေဟာ မာဆ်ဂြိုလ်သားတွေလာတော့မယ်ဆိုတဲ့အသိစိတ်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ ချစ်ခြင်းမေတ္တာတရားတွေဟာ မာဆ်ဂြိုလ်သားတွေကိုပေးဖို့အတွက် အဆင်သင့်ဖြစ်နေကြတယ်။ သူတို့ကိုသူတို့အစီမံ့ယ်ရှိတဲ့လူလို့ခံစားလာရတယ်။ စိတ်ကူးနဲ့မက်ခဲ့ကြတဲ့အိပ်မက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်ကြပြီ။ မိန်းမတွေကသူတို့အပေါ်ဂရုစိုက်တာကိုကြိုက်တယ်။ နားလည်မှုရှိပေးတာကိုကြိုက်တယ်။ သူတို့ကိုတန်ဖိုးထားချီးကျူးလေးစားမှုနဲ့ဆက်ဆံနေတာကိုကြိုက်တယ်။ စွဲမြဲမြဲချစ်မြတ်နိုးတာကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ပေါ်တရားဝင်, ခိုင်ခိုင်မာမာနဲ့ရပ်တည်ပေးနိုင်တာကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့အပေါ်ကတိမြဲစေချင်တယ်။ သူတို့နားမှာပဲတစ်သက်လုံးနေပေးစေချင်တယ်။ ယောက်ျားတွေကတော့ မိန်းမတွေသူတို့အပေါ်ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် အားကိုးတာမျိုးကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ပြောတာကိုကောင်းကောင်းမကောင်းကောင်း လက်ခံပေးတာမျိုးကိုအလိုရှိတယ်။ သူတို့ဟာမိန်းမတွေရဲ့ ကျေးဇူးရှင်လို့မြင်စေချင်တယ်။ မိန်းမတွေရဲ့ချီးကျူးမှုကိုနေ့တိုင်းအလိုရှိတယ်။ မိန်းမတွေဟာပဲလှပ်လှပ် သူတို့ရဲ့သဘောတူညီမှုကိုရယူစေချင်တယ်။ ယောက်ျားတွေကမိန်းမတွေရဲ့အားပေးအားမြှောက်မှုကို အစဉ်အမြဲအလိုရှိနေကြတယ်။ သူတို့သာမဟုတ်တာလုပ်ချင်လုပ်မယ်။ သူတို့ရဲ့မိန်းမတွေကိုတော့ မဟုတ်တာမလုပ်စေချင်ဘူး။ မိန်းမနဲ့ယောက်ျားပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွေဟာခွာပြေးလိုက်မြန်းကပ်လိုက်။ တစ်ယောက်ကပြေးမယ်။ တစ်ယောက်ကမြန်းကပ်မယ်။ ဒီရောဂါးမှားလို့အတက်အကျရှိနေမယ်။ ဒီရောဂါးကိုအလိုက်သင့်ထိန်းနိုင်တဲ့သူဟာ တကယ်တော်တဲ့လူပဲဖြစ်တယ်။

မိန်းမကရင်ဖွင့်ပြီးရင် တရင်းတနှီးနေလို့မှတွေ့ပြပေးမယ့် ယောက်ျားကမူညံ့မူညံ့လုပ်တဲ့မိန်းမဆိုပြီး စိတ်မချမ်းသာစရာနဲ့အိပ်ရတဲ့ညတွေလဲရှိတတ်တယ်။ မိန်းမကပြောရေးစကားတွေအများကြီးရှိသေးတယ်။ ယောက်ျားကအနားကထွက်သွားတာမျိုး အိပ်ပျော်သွားတာမျိုးတွေဖြစ်ခဲ့ရင်လဲ မိန်းမတွေကစိတ်မချမ်းမသာဖြစ်ကြရတယ်။ ယောက်ျားကအိပ်ပျော်နိုင်သလောက် မိန်းမကအိပ်မပျော်နိုင်ပဲ မှိုင်သွားရတဲ့ညတွေရှိကောင်းရှိနိုင်တယ်။ မိန်းမဟာရှင်ကျွန်မပြောတာနားမထောင်ဘူး။ ငါမင်းပြောတာတွေအကုန်လုံးကြားနေတယ်လို့ ယောက်ျားကပြောတယ်။ မိန်းမဟာရှင့်စိတ်ကကျွန်မအနားမှာမရှိဘူး။ ယောက်ျားကငါမင်းအနားမှာရှိနေတာမမြင်ဘူးလားလို့ပြောတယ်။ မိန်းမကရှင်အတွက်ကျွန်မအရေးပါအရာမရောက်ဘူးလို့ပြောတယ်။ မင်းတော်တော်ခက်တာပဲ။ ဒီလိုနားညည်းခံပြီးနားထောင်နေတာမင်းအရေးပါလို့ပဲပေါ့လို့ယောက်ျားကပြောတယ်။ မိန်းမကရှင့်မှာတာဝန်စိတ် ၊ ဘာမှုပ်မှုမရှိဘူး။ ရှင့်အတွက်ပဲသိတယ်။ ကြည့်—တော်တော်ခက်တဲ့မိန်းမ ၊ ငါက ရပ်ရင်မင်းသားတွေလို မင်းခံစားမှုအပြည့်နဲ့ပြောတာနားထောင်ပြီးကြေကွဲငိုပြနေရမှာလား။ အထက်ကအမြန်အလှန်ပြောဆိုတဲ့စကားတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ပြဿနာဝန်ကြီးနေကြတာမဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းမက ယောက်ျားကိုသိစေချင်လို့ ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်တဲ့အနေနဲ့ ပြောပြနေတာပါ။ ယောက်ျားကလည်း ပြဿနာရှာတဲ့အနေနဲ့ နားထောင်ပေးနေတာမဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းမကယောက်ျားရဲ့အားပေးထောက်ခံမှု ၊ တနားနားလည်မှုကိုမျှဝေခံစားချင်တယ်။ ယောက်ျားက အေးမင်းပြောတာတွေ အားလုံးအမှန်တွေချည်းပဲ။ မင်းလဲအရမ်းပင်ပန်းသွားပြီ။ နောက်ဆိုရင် စိတ်ပင်ပန်းတဲ့အလုပ်တွေ မင်းမလုပ်နဲ့။ ငါမင်းကိုအားလုံးကူညီပြီးလုပ်ပေးမယ်။ ငါ့မိန်းမစိတ်ချမ်းသာ ဘူးဆိုရင်ယောက်ျားလည်း ဘယ်စိတ်ချမ်းသာမလဲလို့ပြောပြီး ကျောကုန်းလေးပွတ်ပေးလိုက်မယ်ဆိုရင် အရာရာအားလုံးအဆင်ပြေသွားပါလိမ့်မယ်။

ဗိသာခုအိမ်တစ်အိမ်မှာ ယောက်ျားတွေထက်မိန်းမတွေကအလုပ်များသလို ပြဿနာလဲပိုများပါတယ်။ တချို့အိမ်တွေဆိုရင် ယောက်ျားကအရမ်းအေးတယ်။ အဲဒီအေးတဲ့ယောက်ျားကိုတောင်မှ မိန်းမကပူအောင်လုပ်တယ်လို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကမြင်တတ်ကြတယ်။ ဒီလိုမျိုးအမြင်ခံရလေ မိန်းမကပိုစိတ်ဆိုးလေ မိန်းမကသူ့အခက်အခဲတွေကို ကူညီဖြေရှင်းပေးစေချင်တယ်။ ယောက်ျားကအချိန်မရှိဘူး။ မင်းဘဲကြည့်လုပ်လိုက်ပါလို့ပြီး အလွယ်တကူပြောတတ်တယ်။ ပြီးတော့လက်ဖက်ရည်ဆိုင်သွားထိုင်နေတတ်တယ်။ ဒီလိုဖြစ်တာကိုတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ကမသိဘူး။ မိန်းမမှာကျတော့ ပွစိန်းဆိတ်ခေါင်းပေါ်ချိုး(ချေး)ပုံသလို ပြဿနာအရှုပ်ထုပ်တွေပုံနေတတ်တယ်။ ကဲ—ဒီအကြောင်းအရာတွေနားထောင်ကြည့်ကြရအောင်!—

- "အိုး ၊ မေ့လိုက်ပါတော့"
- "ရှင်ကမပေးနိုင်ဘူးလို့ပြောလိုက်တာကို ကျွန်မယုံတောင်မယုံနိုင်ဘူး။ ရှင့်အတွက် ကျွန်မအများကြီး လုပ်ပေးခဲ့တယ်မဟုတ်လား"
- "ကျွန်မတောင်းခံတာကအများကြီးမဟုတ်ပါဘူး"
- "ဒါလေးလုပ်ပေးရတာ ရှင့်အတွက်အချိန်ဘယ်လောက်ကုန်သွားမှာမို့လဲ"
- "ကျွန်မစိတ်ပျက်တယ်။ စိတ်လည်းနာတယ်"
- "ဘာလဲ ဒီကိစ္စကို ရှင်က ကျွန်မအတွက် မလုပ်ပေးချင်တဲ့သဘောလား"
- "ဒါလေးလောက်ကိုရှင်က ဘာ့ကြောင့်မလုပ်ပေးနိုင်ရတာလဲ"

စသဖြင့်ပေါ့။ ဒါဆိုသဘောပေါက်လောက်ပါပြီ။ ဗိသာခုအိမ်ထောင်ရေးတွေမှာ ယောက်ျားတွေကိုအမှတ်များများပေးဖို့ထက် မိန်းမတွေကအမှတ်များများရအောင်ယူရမယ်။ ဘယ်လိုယူမလဲဆိုတော့ နေ့စဉ်ယောက်ျားရဲ့ လုပ်ရပ်ကိုကြည့်ပြီးအမှတ်ယူလို့ရပါတယ်။

၁။ သူကမှားတာလုပ်မိရင် ဒီလိုဖြစ်မယ်ထင်သားလို့မပြောပါနဲ့။
၂။ သူ့ကြောင့်စိတ်ပျက်စရာကြုံရလျှင် စိတ်ပျက်စရာကောင်းတဲ့ယောက်ျားလို့မပြောပါနဲ့။ သူကားမောင်းရင်း လမ်းမှားသွားမယ်ဆိုရင် တွေတွေထူးထူးမပြောပဲနေလိုက်ပါ။ "ရှင်သာလမ်းမမှားရင် ကျွန်မတို့အစောကြီး ရောက်မှာပဲဆိုတဲ့ စကားမျိုးမပြောပါနဲ့"
၃။ သူကတစ်ခုခုကိုယူခဲ့ဖို့မေ့သွားလျှင် "အိုး-ကိစ္စမရှိပါဘူး။ နောက်မမေ့ပါစေနဲ့လို့မပြောပါနဲ့။ နောက်တစ်ခါ ထပ်မေ့ရင်လဲကိစ္စမရှိဘူးလို့ " ပဲပြောလိုက်ပါ။
၄။ သူက ကိုယ့်ရဲ့အကူအညီကိုတောင်းခံရင် မငြင်းပယ်လိုက်ပါနဲ့။
၅။ သူက လေသံမာမာနဲ့စကားပြောရင် ကိုယ်ကစိတ်အေးအေးချမ်းချမ်းနဲ့ပဲပြန်ပြောရမယ်။
၆။ သူကကိုယ့်ကိုအလုပ်ခိုင်းတယ်။ ကိုယ်ကမလုပ်ပေးနိုင်ဘူးလို့မပြောပါနဲ့။ လုပ်ပေးလိုက်ပါ။
၇။ မင်း - - ငါပြောတာနားမထောင်ဘူးလို့ ပြောလာရင် - - - ရှင်ပြောသမျှ ကျွန်မနားထောင်ပါ့မယ်လို့ပြန်ပြော[illegible]

၈။ *သူကအမှောင်ထဲ မှန်ဆုံဘက်ကို လမ်းလျှောက်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ကမငြင်းပါနဲ့။*

၉။ ယောက်ျားမှာအရေးတကြီးကိစ္စကြုံရင် ကိုယ်နဲ့မဆိုင်သလိုမနေပါနဲ့။

၁၀။ မင်းကိုငါအရမ်းမုန်းတယ်လို့ပြောရင် ရှင့်ကိုကျွန်မသမီးရည်းစားဘဝတုန်းက ချစ်သလိုမျိုးပဲ ကျွန်မချစ်နေတုန်းပါ။

၁၂။ ငါမင်းနဲ့မပေါင်းချင်တော့ဘူး၊ ကွဲကြမယ်လို့ပြောလာလျှင် ကျွန်မရှင့်ကိုမုန်းတာ ရန်ဖြစ်ဖို့မဟုတ်ဘူး၊ ကွဲဖို့လဲ မဟုတ်ဘူး၊ ချစ်ဖို့မုန်းတာလို့ပြောလိုက်ပါ။ ကဲ—မိတ်ဆွေတို့ ဘယ့်နယ်လဲ၊ အိမ်တွင်းမိသားစုမှာလဲ လူမှုဆက်ဆံရေးတွေ လိုအပ်တယ်ဆိုတာတွေ့ကြရပြီမဟုတ်လား။ အိမ်ထောင်ပြုကြပြီဆိုလျှင် တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန်အလိုက်သိမှု၊ နားလည်မှု၊ မျှဝေခံစားမှု၊ ပေးဆပ်မှုတွေနဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ပါရမီဖြည့်ဆည်းသွားကြမယ်ဆိုလျှင် ဘာပြဿနာမှတက်စရာအကြောင်းမရှိပါဘူး။ မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ ဗီးနပ်စ်ဂြိုလ်သူတွေလို တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးမတူညီတဲ့ မိသားစုကမ္ဘာမှ မတူညီတဲ့သွင်ပြင်လက္ခဏာအချင်းချင်းတွေဆုံကြရတာဖြစ်လို့ သူ့အကြိုက်သူ့စရိုက်သူ့အလိုက်ကို ခွင့်လွှတ်နားလည်မှုအပြည့်နဲ့လိုက်လျောပေးရမယ်။

အကယ်၍ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ပြဿနာတင်းမာမှုတွေဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် သူဘယ်ဂြိုလ်ကလာတယ်ဆိုတာ သိမယ်ဆိုရင် ကိုယ်နဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေတဲ့စိတ်ကို နားလည်မှုအပြည့်နဲ့ခွင့်လွှတ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်မြင်သလိုမြင်ရမယ်၊ ကိုယ်ကြိုက်သလိုကြိုက်ရမယ်၊ ကိုယ်စားသလိုစားရမယ်၊ ကိုယ်ပြောသလိုလိုက်ပြောရမယ်၊ ကိုယ်နေထိုင်သွားလာသလို သွားလာနိုင်းမယ်ဆိုတဲ့တစ်ဘက်စောင်းနင်း မိမိရဲ့အတ္တကြီးလှစိတ်တွေကိုမမွေးမိတော့ပါဘူး။ ဘာ့ကြောင့်လဲဆိုတော့ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ဟာ မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ဗီးနပ်စ်သူဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ဗီးနပ်စ်သူကတော့ ကိုယ့်ဂြိုလ်အသီးသီးကိုပြန်သွားမယ်ဆိုရင် ဘာပြဿနာမှမရှိတော့ပေမယ့် လူတွေမှာတော့ ဒီလိုမျိုးပြန်သွားနိုင်စွမ်း မရှိကြဘူး။ ဒါ့ကြောင့် တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးဘဝလက်တွဲဖော်တွေအဖြစ် ရာသက်ပန်အဆင်ပြေဖို့အတွက် မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ဗီးနပ်စ်သူတို့ရဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကိုသင်ခန်းစာယူပြီး တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်ညှိနှိုင်းကာ စိတ်ထားတွေ ပြုပြင်သွားရမှာပဲဖြစ်တယ်။ သင့်မှာဒီအတွေးစိတ်ကလေးတစ်ချက်ပဲဝင်လိုက်တာနဲ့ ရာသက်ပန်ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးသုခအဖြစ် တည်ဆောက်သွားနိုင်ပါလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်မ်ရဲရဲဝံ့ဝံ့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မ်နောက်ဆုံး စကားတစ်ခွန်းလက်ဆောင်အဖြစ်ပေးချင်ပါတယ်။ သင်တို့နှစ်ယောက်ဟာ မတူညီတဲ့အရပ် ဌာနဒေသ ၊ မတူညီတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ၊ မတူညီတဲ့စရိုက် လက္ခဏာတွေရှိတဲ့ ၊ မတူညီတဲ့မားစ်ဂြိုလ်သားနဲ့ ဗီးနပ်စ်သူတွေဖြစ်ကြတယ်ဆိုတာကို သင်တို့ဘယ်တော့မှမမေ့လိုက်ပါနဲ့။

## ဖွတ်ထွက်မှတောင်ပို့မှန်းသိတဲ့အိမ်ထောင်ရှင်ဘဝ

စာရေးသူသည် အိမ်ထောင်ရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဖတ်ရှုခဲ့သမျှစာအုပ်တွေအားလုံးထဲတွင် စာရေးဆရာ နန္ဒာသိန်းဇံ၏ ပြောရင်းပြောနေမည့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာစာအုပ်အရေးအသားကို အလွန်ဘဲသဘောကျပါတယ်။ ယခု စာရှုသူဖတ်နေတဲ့ အခန်းကဏ္ဍပိုင်းကအိမ်ထောင်ရေးနှင့်လူမှုဆက်ဆံရေးပညာခါတော့ ဆရာနန္ဒာသိန်းဇံ၏ပြောရင်း ပြောနေမည့်ချစ်ခြင်းမေတ္တာ စာအုပ်ထဲမှအိမ်ထောင်ရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး ရေးသားတင်ပြထားတာကို လိုအပ်သည် များကိုထုတ်နုတ်ပြီး တဆင့်ပြန်လည်တင်ပြပေးချင်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ မျက်စိကန်းနေ တဲ့မယားနဲ့ ၊ နားပင်းနေတဲ့လင်ယောကျ်ားတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးမျိုးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ယောကျ်ားတွေအများစုဟာ အိမ်ထောင်ကျပြီးမကြာခင်မှာအိမ်ထောင်ရေးကို ငြီးငွေ့သွားတတ်ကြတယ်။ တနည်းအားဖြင့်ရိုးသွားကြတယ်။ အစကလိုအရူးအမူးချစ်တာတွေလည်းမရှိတော့ဘူး။ မယားဖြစ်သူကတော့ ၊ သူလဲသူ့ယောကျ်ားလိုဖြစ်ချင်ဖြစ်မှာပေါ့။ သည်တော့ပျော်ရွှင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဟာရက်ပိုင်း၊ လပိုင်းအတွင်းမှာပင် ပျောက်ကွယ်သွားတတ်ကြပါတယ်။ မရှင် တန်းကတော့ သက်ဆုံးတိုင်ရိုးမြေကျချစ်ပုံမယ်။ ငှက်ဖြစ်ရင်တောင်တစ်ကိုင်းတည်းနားချင်တယ်။ တိရစ္ဆာန်ဖြစ်ရင် လည်းတစ်ဘဝတည်းအတူတူဖြစ်ချင်တယ်လို့ဆိုကြပါတယ်။ ဒါတွေဟာယုံတမ်းစကားတွေပါ။ မိမိနဲ့အတူနေနေ သူ့အပေါ်မှာ အချစ်တွေကုန်သွားပေမယ့် တခြားချစ်ချင်စရာသူတွေအပေါ်မှာတော့ ချစ်ချင်စိတ်ဖြစ်ပြန်ရောတဲ့။ ဒါကတော့ ပုထုဇဉ်တို့ရဲ့သဘာဝလို့ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ ပုထုဇဉ်ဖြစ်တဲ့ယောကျ်ားဟာ ဟိုလိုလိုသည်လိုလိုနဲ့ ဖောက်ပြန် မှုတွေဖြစ်တတ်တယ်။ ဒီလိုဖြစ်တာတွေကို မယားဖြစ်သူမမြင်ရင်ကောင်းတယ်၊ ကန်းနေရင်ကောင်းတယ်၊ ကိုယ့်ယောကျ်ားဖောက်ပြန်ချင်တာ၊ ဖောက်ပြန်နေတာမမြင်ရမသိရရင် မယားဖြစ်သူမှာ စိတ်ညစ်သက်သာလိမ့် မယ်လို့ထင်ပါတယ်။

လင်ယောကျ်ားဖြစ်သူဟာလဲ နားပင်းနေရင် သူ့အတွက်ကောင်းတယ် ၊ အိမ်ထောင်ကျပြီးပြီဆိုရင်လင်နဲ့ မယားဟာသိပ်ကိုရင်းနှီးသွားကြပါတယ်။ မိမိကလိုက်လျောမှုလွန်ရင် ၊ သိပ်ကိုချစ်ပြရင် မိမိကိုမယားကရိုသေလေး စားမှုလျော့လာတယ်။ မိမိဘက်ကတစ်စုံတစ်ရာချို့ယွင်းမှုရှိရင်ပိုဆိုးသေးတယ်။ မယားဟာမိမိကိုမလေးစားတော့ဘူး၊ ရိုသေလေးစားမှုကင်းမဲ့လာတဲ့အခါ မယားဖြစ်သူကမိမိကိုတဖြစ်တောက်တောက်နဲ့ မကျေနပ်တာတွေကိုပြောတယ် ၊ မြည်တွန်တောက်တီးတယ် ၊ ဒါတွေကိုမကြားရဘဲ နားပင်းနေတာပဲကောင်းတယ် ၊ မနက်ရောက်ပြီဆိုရင် ကျုပ် တို့အိမ်ကရေနွေးအိုးနဲ့ ကျုပ် မိန်းမကပြိုင်တူဆူတော့တာပါပဲ။ မနက်လဲဆူ ၊ ညရောက်တော့လဲတစ်ကျည် ကျည်နဲ့နားမချမ်းသာစရာတွေပြောနေတတ်တယ်။ ဒါတွေကိုမကြားရရင်ကောင်းတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "အောင်မြင် ပျော်ရွှင်တဲ့အိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ မျက်စိကန်းနေတဲ့မယားနဲ့ နားပင်းနေတဲ့လင်ယောကျ်ားတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးမျိုး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ် ... ဆိုတဲ့စကားကိုသဘောကျတာပါ" အမျိုးသမီးဟာ... သူ့အမျိုးသားနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်ညစ်ရခြင်းနှစ်မျိုးရှိတယ်ဆိုပဲ။

တစ်မျိုးကတော့အိမ်ထောင်မကျခင် သူ့ကိုလာပြီးလူမှုကူညီပေးခဲ့တုန်းက သူ့အမျိုးသားကိုပြန်ပါတော့၊ ညှိနှိုင်းပြီးပြောပေမယ့် အမျိုးသားကမပြန်ဘူး။ "မရှဲနိုင်ပါဘူး" တဖွဖွပြောပြီးမပြန်ဘဲပေနေတယ်။ အမျိုးသမီးက "လူကြီးမိဘမောင်ညီမတွေမျက်နှာထောက်ပြီး ... ရှင်ပြန်ပါတော့၊ ကျွန်မအရှက်ရလိမ့်မယ်" ပြောတော့လည်း မပြန်ဘူးတဲ့ပေကပ်နေတယ်။ သန်းခေါင်ချိန်ရောက်တော့မှပဲပြန်တော့တယ်။ ဒါကြောင့် ပထမစိတ်ညစ်ခြင်းမျိုးက အမျိုးသမီးမှာသန်းခေါင်ချိန်ထိ သူ့အမျိုးသားမပြန်လို့စိတ်ညစ်ရတာတဲ့။ နောက်စိတ်ညစ်ရတာကတော့ အဲဒီအမျိုးသားနဲ့အိမ်ထောင်ကျပြီးတော့မှတဲ့၊ အိမ်ထောင်ကျပြီးတာကြောင့်စိတ်ညစ်ရတာလဲဆိုတော့ သန်းခေါင်ချိန်တိုင်သည်အထိ သူ့ယောကျ်ားအမျိုးသားအိမ်ကိုပြန်မလာလို့ လာန်းလာန်းနဲ့စိတ်မချနိုင်ခြင်းပေါင်းရုံနဲ့ ဒုက္ခကြီးစွာစောင့်စောင့်နေရလို့စိတ်ညစ်တာပါပဲ။ အိမ်ထောင်ကျပြီးရင်ရိုးသွား။ ငြီးငွေ့သွားတော့ ယောကျ်ားကအိမ်ကိုမပြန်ချင်ဖြစ်၊ အပြင်မှာ အပေါင်းအသင်းတွေ၊ တခြားအရာတွေနဲ့ပျော်မွေ့နေမှာ၊ အိမ်ကအမျိုးသမီးကတော့ စိတ်မချမ်းသာဖြစ်ရတော့တာပါပဲ။

★ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာ ဖခင်ဖြစ်သူက "အင်း ... အလိုက်ကန်းဆိုးမသိတဲ့မိန်းမမျိုးကို ငါ့သားလေး ထိုလိုပဲရပြီး တစ်သက်လုံးစိတ်မချမ်းမသာဖြစ်နေမှဖြင့်ကွယ် ... လို့တွေးပြီး သားရဲ့အိမ်ထောင်ရေးအတွက် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြဖြစ်နေတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲတဲ့၊ မိခင်ဖြစ်သူက ဒီသားတော်မောင်ကိုကြည့်ရင်း "ငါ့သားလေး ... ထိုလိုကောင်းတဲ့မိန်းမမျိုးကိုမရရင် ... တစ်သက်လုံးစိတ်ချမ်းသာမှာမဟုတ်ဘူး" လို့ တွေးပြီးသားရဲ့အိမ်ထောင်ရေးအတွက် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြတွေဖြစ်နေတယ်တဲ့။ အမေဖြစ်သူကသူ့သမီးကို ကြည့်ပြီး... "သမီးရယ်... သမီးဖေဖေလို ရှေ့တစ်မျိုးကွယ်ရာတစ်မျိုးနဲ့လိမ်တတ်၊ ညာတတ်တဲ့ ယောကျ်ားမျိုးနဲ့အိမ်ထောင်ကျရင်တော့ မေမေ့လိုတစ်သက်လုံးစိတ်ချမ်းသာမှာမဟုတ်ဘူး" လို့တွေးနေတဲ့ အကြောင်းပြောတာကိုပဲကြားဖူးတယ်လို့ဆိုပါတယ်။

★ လူ့အကြောင်းပေါင်းမှသိ ... ဆိုမဟုတ်လား။ လင်နဲ့မယားဟာတကယ့်ကို အနီးကပ်ပေါင်းကြရသူတွေဆိုတော့ တစ်ယောက်အကြောင်းတစ်ယောက်သိလိုက်တာမှ ... ဘာပြောကောင်းမလဲ။ သိလွန်းလွန်းလို့အတူနေချင်စိတ်တွေတောင်ကုန်သွားရောတဲ့။ မညားခင်အိမ်ထောင်မကျခင်က မကောင်းကျွင်း မကောင်းစရိုက်တွေကို ဖုံးဖိထားလို့ရပေမယ့် အိမ်ထောင်လည်းကျပြီးရောဖုံးသမျှအကုန်ပေါ်၊ မလိုလားအပ်တဲ့အပြုအမူတွေလည်းပေါ်ကုန်ရော။

အိမ်ထောင်ကျပြီးအတူတူအိပ်တော့မှ တစ်ခန်းလုံး၊ တစ်အိမ်လုံးတုန်လှုပ်နေလောက်အောင် ယောကျ်ားဖြစ်တဲ့သူရဲ့ ဟောက်အိပ်သံကကျယ်နေလို့ မယားကအိပ်လို့မရ။ စိတ်ညစ်၊ ကြာရှည်သည်းမခံနိုင်တော့လို့ကွာရှင်းပြတ်စဲလိုက်ကြတဲ့အိမ်ထောင်တွေ အမေရိကမှာအများကြီးပဲဆိုကြပါတယ်။ ဒါကိုဥပမာတစ်ခုအနေနဲ့ပြောတာပါ။ တခြားအကျင့်ဆိုးစရိုက်ဆိုးတွေကလည်းအများကြီးပေါ့။ အိမ်ထောင်ကျလို့ အတူနေတဲ့အခါပေါ်ကုန်တော့တာပေါ့။ အတူပေါင်းကြည့်လို့ တစ်ဦးအကြောင်းတစ်ဦးသိလာတဲ့အခါ အထင်ကြီးစရာ၊ လေးစားစရာ၊ မြတ်နိုးစရာဆိုလို့ ရှာလို့မတွေ့တော့ဘူးဖြစ်လာတယ်။ ဒီအခါမှာ တစ်ဦးကတစ်ဦးကို အရိုအသေအလေးအစားတွေလျော့ကုန်တယ်။

အိမ်ထောင်ရှင်အမျိုးသမီးတွေပြောလေ့ ပြောထရှိတဲ့စကားကတော့ "အမလေးတော် ... ဘုရားမှတ်လို့ ဖောင်မင်းကြီးသားကို ကိုးကွယ်မိပါတယ်။ ဖွတ်ထွက်လာမှပဲတောင်ပို့ကြီးမှန်းသိတော့တယ်" လို့ပြောတတ်ကြတယ်။ တစ်ယောက်အကြောင်းတစ်ယောက်က အတွင်းကျကျသိလာတော့ မကျေနပ်မှုတွေလည်းအများကြီးရှိလာတော့တာ ပေါ့။ မယားဖြစ်တဲ့သူဟာ မကျေနပ်တိုင်းယောက်ျားကို တကျည်ကျည်လုပ်တယ်။ ဟိုစောင်းပြော၊ သည်စောင်းပြော တွေလုပ်တယ်၊ ဆူဆူပူပူတွေလုပ်တယ်။ အဲဒီတကျည်ကျည်လုပ်နေတာတွေကိုတုန့်ပြန်နေရင် ဘယ်တော့မှပြေလည် မှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ လင်မယားစကားများရန်ဖြစ်လို့ မဆုံးတော့ဘူးတဲ့၊ လင်မယားစကားများရန်ဖြစ်တာဟာ ဗုံတင်းသံနဲ့တူပါတယ်။ ကိုယ်ကအော်ရင်ပြန်အော်၊ ကိုယ်ကအဲရင် တစ်ဖက်ကလည်းပြန်အဲသံပေါ့၊ မဆုံးတော့ဘူး။ ကိုယ်ကမအော်၊ အပြောရပ်မှပဲ ဗုံတင်းသံဟာလည်းရပ်တယ်။ ဒီလိုပဲ တကျည်ကျည်လုပ်လာရင်ဘာမှ မပြောဘဲ နေရမယ်။ ဘာသံမှမထွက်ဘဲနေရမယ်။ ဒါမှစကားများတဲ့ရန်ပွဲပြီးလိမ့်မယ်။

စာရေးသူက ဒီအကြောင်းကိုပြောခဲ့ဘူးတော့ ကျွန်ုပ်မိတ်ဆွေက တဟားဟားရယ်ပြီး "ဘာမှပြန်မပြောဘဲ ငြိမ်နေလို့မရဘူးဗျ မတုန့်ပြန်ဘဲနေလို့ကိုမရဘူး၊ မတုန့်ပြန်ရကောင်းလားဆိုပြီး မိန်းမကကိုယ်ထိလက်ရောက်တွေ ရောက်လာရော" တဲ့ဗျာ။ ဟုတ်မယ်။ ဂရိဒဿနဆရာကြီးဆော့ခရတ္တိရဲ့မိန်းမဟာ အင်မတန်တကျည်ကျည်လုပ် တတ်တယ် ဆူဆူပူပူလုပ်တတ်တယ်တဲ့။ သူဆူပူနေတာကို ဆရာကြီးဆော့ခရတ္တိက ဘာမှမတုန့်ပြန်ဘဲမကြားတဲ့ ဟန်ဆောင်နေနေတယ်။ ဒါကို သူမိန်းမက "ရှင်ဟာလေ ပြောလိုက်ရင်မထုံတက်သေးနဲ့ မကြားသလိုလို၊ ဂရုမစိုက် သလိုလိုနဲ့၊ ဒါ ဘာသဘောလဲ၊ ပြန်မပြောနားမထောင်လုပ်နေတဲ့ရှင့်ကို ကျွန်မ စိတ်တိုလာပြီ" စသည်ဖြင့်ပေါ့။ ဆူပူကြိမ်းမောင်းပြီး ဆော့ခရတ္တိရဲ့ ကိုယ်ပေါ်ကိုရေတစ်အိုးလုံးလောင်းချလိုက်ပါတယ်တဲ့ ...။

အဲဒီအခါမှာ ဆော့ခရတ္တိကစကားသံထွက်လာတယ်။ "မိုးတွေခြိမ်းပြီးရင်မိုးတွေရွာချတတ်ပါကလား" တဲ့။ မိုးခြိမ်းတာက သူမိန်းမရဲ့ဆူပူကြိမ်းမောင်းတာတွေ၊ မိုးရွာတာက သူ့ကိုယ်ပေါ်ရေတစ် အိုးလုံးလောင်းချလိုက်လို့ စိုသွားတာတွေ ...။ ဒါတွေကို ဆော့ခရတ္တိက စိတ်ညစ်မနေတော့ဘဲနဲ့ "အတွေးအခေါ်ဟာသတစ်ရပ်" ထုတ်လိုက်တာပဲဖြစ်မှာပေါ့။ တကျည်ကျည်နဲ့ဆူဆူပူပူလုပ်လို့ အိမ် ထောင်ရေးမှာစိတ်ညစ်ရတာတွေကို ဆော့ခရတ္တိ ဆီက သင်ယူလို့မရနိုင်ရင်တော့လည်း သက်သာရာသက်သာကြောင်းတော့ ရှာပုံရှာရမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် အမြဲဟာသလုပ် အဲ့ကျ မလွယ်ဘူးလို့ထင်ပါတယ်။ အိမ်ထောင်ပြုသင့် မပြုသင့်ကိုလာပြီးအကြံဉာဏ်တောင်းတဲ့သူတစ်ဦးကို ဆော့ခရတ္တိက "မုချသာ အိမ်ထောင်ပြုလိုက်ပါ။ အဆင်ပြေတော့လည်းပျော်ရတာပေါ့။ မပြေတော့လည်း အတွေး အခေါ်သမားတစ်ယောက် Philosopher ဖြစ်လာမှာပေါ့" လို့ ပြောခဲ့တယ်တဲ့။ အိမ်ထောင်ရေးအဆင်မပြေ တော့တုတ္တု၊ ငိုင်တိုင်တိုင်၊ ငြင်တွေတွေနဲ့ ဟိုတွေးသည်တွေး၊ ဘယ်ထွက်ပြေးရပါ့မလဲလို့တွေးတဲ့ အတွေးသမား ဖြစ်ချင်လည်းဖြစ်မယ်။ အတွေးသမားမဖြစ်ဘဲစိတ်ညစ်ညစ်နဲ့ ဟိုဆိုင်ဝင်သောက်၊ ဒီဆိုင်ဝင်သောက်နဲ့ "အယ်မ်း ဆိုင်သမား" လည်း ဖြစ်သွားနိုင်တယ်ပေါ့။

# ဒီလှိုင်းအချစ်

လောကကြီးမှာ အကြီးမားဆုံးအရာနှစ်ခုရှိတယ်။ တစ်ခုကအချစ်ဆိုတဲ့အရာ ၊ တစ်ခုကစစ်ဆိုတဲ့အရာပါတဲ့။ အချစ်နဲ့စစ်မှာ မတရားတာမရှိဘူးလို့ပြောတတ်ကြပါတယ်။ အချစ်စိတ်ကြောင့် အိုး ၊ အမပေါင်းဆုံကာ အိမ်ထောင်ပြုကြတယ် ၊ လူပေါင်းမြောက်များစွာပေါက်ဖွားလာခဲ့ကြတဲ့ လူ့သမိုင်းကြီးကိုဖြစ်ပေါ်စေခဲ့တယ်။ လူ့သမိုင်းကြီးရှိလာလို့လည်း ပြဿနာတွေပဋိပက္ခတွေ စစ်တွေဖြစ်လာခဲ့ကြတာပါ။ အချစ်ရေးကနေဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာ သားသမီးပြဿနာ ၊ စီးပွားရေးပြဿနာ ၊ ယောက္ခမပြဿနာ ၊ ပြီးတော့တစ်ခြားတခြားပြဿနာတွေ … အိမ်ထောင်မကျခင်ကလို မကြင်နာတော့တာတွေ ၊ ဂရုမစိုက်အလေးမထားတော့တာတွေ… ပြီးတော့လည်းတခြားဟာတွေနဲ့ပေါ့ ၊ ကြုံလာတဲ့အခါလင်နဲ့မယားစကားတွေများ ၊ ရန်တွေဖြစ် ၊ စစ်ခင်းကြပေါ့။ တစ်ဖက်ကတစ်ဖက်ကိုအလျှော့ပေးပြီး အိမ်ပေါ်ကဆင်းသွားတာလဲရှိတာပေါ့။ ဆင်းသွားရုံဆိုတော်သေးတယ်။ ပြန်တက်လာဖို့ အလားအလာရှိသေးတယ်ဆိုရမှာပါ။

ယောင်းမကန်ကမ်းခြေကို ရောက်ဖူးကြတဲ့လူတွေရှိကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီမှာ ထီးထီးမတ်မတ်ကျောက်ဆောင်ကြီးတစ်ခုကိုပင်လယ်လှိုင်းတွေ တစ်ဝုန်းဝုန်းလာပြီးရိုက်နေတာကိုကြည့်ပြီး ကဗျာဆရာမျိုးမြင့်ဆွေရဲ့ "လှိုင်းနဲ့ကျောက်ဆောင်"ဆိုတဲ့ ကဗျာကလေးကိုအမှတ်ရမိတယ်။ ပင်လယ်လှိုင်းက အပြေးအလွှားတက်လာပြီးကျောက်ဆောင်ကြီးကို ဝုန်းကနဲဝင်တိုက်တယ် ၊ ကြေညက်ပြီး … ကျောက်ဆောင်နဲ့ လှိုင်းစစ်ခင်းသလိုပဲ။ အိမ်ထောင်တစ်ခုမှာလည်း လင်နဲ့မယားဟာအလိုမကျစရာတွေ ၊ ပြဿနာတွေနဲ့ ကြုံတဲ့အခါရန်စစ်ခင်းကြတယ်။ မိန်းမကရှင်နဲ့အတူမနေနိုင်တော့ပါဘူးပြောဆိုပြီး အိမ်ပေါ်ကဆင်း ၊ သူ့အမေအိမ်ပြန်သွားတယ်။ မိန်းမအိမ်ပေါ်ကဆင်းပြီးပြန်သွားတော့လည်း ကျန်ခဲ့တဲ့ယောကျ်ားဟာ ဒေါသတွေပြေသွားတဲ့အခါ ဝမ်းနည်းမှုတွေဖြစ် ၊ နောင်တတွေရ ၊ ချစ်လို့ကြိုက်လို့ယူထားတဲ့မိန်းမပဲ။ စိတ်မကောင်းတွေဖြစ် ၊ အဲဒယ် … ငုတ်တုတ်ထိုင်ပြီး မျက်ရည်တွေ ဘာတွေတောင်ကျတယ်တဲ့ အဲဒါကိုကဗျာဆရာက…

"မျက်ရည်ကိုသုတ် ၊ မင်းပြန်ရောက်လျှင် ၊ ငုတ်တုတ်ငါမှာ မှိုင်ရမြဲ …တဲ့။"

လှိုင်းရိုက်လိုက်လို့ ကျန်ခဲ့တဲ့ပင်လယ်ရေတွေ ကျောက်ဆောင်ပေါ်ကနေစီးကျလာပုံက မျက်ရည်တွေ ၊ တွေတွေစီးကျနေပုံမျိုး။ ဒါပေမယ့်

"ငါကို ကျဉ်ပဲ ၊ ထိုက်လဲ့လဲ့ဖြင့် ၊ မင်းလဲ ထပ်မှာငိုသွားမြဲ …တဲ့။"

ပင်လယ်ကိုပြန်ဆင်းသွားတဲ့ လှိုင်းသံကိုသေချာနားထောင်ကြည့်ရင် ဝမ်းနည်းပက်လက်နဲ့ငိုရှိုက်သွားတဲ့ အသံမျိုးပေါ့။ အထူးသဖြင့်အခုလို နွေရာသီမျိုးမှာပေါ့။ အဲဒီအတိုင်းပဲ စကားများ ၊ စစ်ခင်း ၊ အရှုံးပေးပြီးဆင်းသွားတဲ့ မယားဖြစ်သူဟာလည်းပြန်သာသွားရတယ်။ ဘယ်စိတ်ချမ်းသာပါ့မလဲ ၊ ငိုရှိုက်သွားမှာပေါ့။ မကြာပါဘူး ၊ ယောကျ်ားဖြစ်တဲ့သူက ပြန်သွားတဲ့မယားဆီကိုလိုက်လာ ၊ နောင်ကိုဒီလိုမဖြစ်စေရပါဘူး။ ဟိုလိုမဖြစ်စေရပါဘူးနဲ့ က… ပေး ၊ ချော့ ၊ နှစ်သိမ့် ၊ လိုက်ခဲ့ပိုငေါ် ၊ ဒေါ်တော့လည်းပြန်ပါလာပြန်တာပေါ့ဗျာ။

နီးတာကျက်ကျက် ၊ ဝေးတာသက်သက် … ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ပြန်လိုက်လာပြီးအတူနေကြပြန်တော့လည်း … တစ်ချိန်ချိန်မှာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် … တကျက်ကျက်နဲ့စစ်ထွက်ဖို့ပြင်ကြဦးမှာပေါ့။ ကျောက်ဆောင်နဲ့လှိုင်းနဲ့ဒီလိုပဲ တွေ့ဆုံလိုက်ကြ၊ ရန်ဖြစ်လိုက်ကြ၊ ထွက်သွားလိုက်ကြ၊ ပြန်လာလိုက်ကြ…နဲ့။

လယ်ကြီးက … သာ

ယောကျ်ားတွေက … ညာ၊ ညာပြီးတော့လဲ ညာနေဖုံးမှာ။

ဝေးတာသက်သက် ၊ နီးတာကျက်ကျက်

စိတ်ထက်ရှင်ပုံ ၊ ရှုသွေဘုံမို့

ပြန်ဆုံဦးရို့ မင်းနဲ့ငါ … တဲ့

ပုထုဇဉ်လူသားတွေဟာ (အရိယာတို့ရဲ့ အမြင်ကနေကြည့်ရင်တော့) အရူးတွေပေါ့။ ဒီလူတွေနေနေတဲ့ နေရာဟာလဲ အရူးတို့ရဲ့ဘုံပေါ့။ အဲဒီအရူးတို့ရဲ့ဘုံမှာ ကျွန်တော်တို့ပုထုဇဉ်လူသားတွေဟာ ဒီလိုပဲဖြစ်ပျက်နေကြတာ … ။

## ယမမင်းနှင့်နားပင်းနေတဲ့အလှမယ်

ချစ်ချင်းဆိုတာက အယူ ၊ မေတ္တာဆိုတာက အပေးဖြစ်တယ်။ ချစ်ခြင်းဆိုတာငါ့အတွက်ကိုယ်ကျိုးမျှော်တဲ့အတၱနေပါပဲ။ တစ်ခါက … တောကြက်အုပ်နှစ်အုပ်ဟာ တောတွင်းတစ်နေရာမှာဆုံကြတယ်။ ဒီလိုဆုံတွေ့ကြတော့… ဟိုဘက်ကြက်အုပ်ကခေါင်းဆောင်နဲ့ ဒီဘက်ကြက်အုပ်ကခေါင်းဆောင်ကြက်ဖနှစ်ကောင် ခွပ်ကြတော့တာပေါ့။ ဒီလိုခွပ်နေကြတာကို ကြက်မတွေကဝိုင်းကြည့်နေကြတယ်။ ဟိုဘက်အုပ်က ၊ ဒီဘက်အုပ်ကနှစ်ခုလုံးကကြက်မတွေဝိုင်းကြည့်နေကြတာကလွဲလို့ ဘယ်ကြက်မကမှဝင်မကူဘူး။ ကြာတော့ … အတော်ရာအတော်ချက်တွေ့ပြင်းပြင်းထန်ထန်ရတဲ့ကြက်ဖဟာ အရှုံးပေးပြီးထွက်ပြေးသွားပါလေရော။ ဒီလိုအရှုံးပေးပြီးထွက်ပြေးသွားတဲ့ ကြက်ဖနောက်ကို နိုင်တဲ့အုပ်စုကကြက်မတွေဟာလိုက်ပြေးမယ် ၊ အတော်အဖြစ်လိုက်သွားမယ်ထင်သလား ၊ မဟုတ်ပါဘူး။ နိုင်တဲ့ကြက်ဖနောက်ကိုသာပေါင်းပြီး ကြက်မနှစ်အုပ်လုံးလိုက်သွားကြပါလေရော … ။ မိန်းမတွေဟာ အဲဒီ အချက်တွေလိုပဲတဲ့။ အောင်နိုင်သူ ၊ သူများထက်သာတဲ့သူ … သူ့ဟက်သူ့ရာထူး ၊ ဂုဏ် ၊ ငွေ ၊ တင့်တယ်မှုတွေရှိကြမှ … ဒါတွေသာလွန်တဲ့သူ့နောက်ကိုပဲလိုက်တာပဲ။ ဒါပေမယ့်… ကိုယ့်နောက်လိုက်လာသူ ကိုလည်း … သူကတော့ငါ့ကို တကယ်မေတ္တာရှိလို့လိုက်လာတာ… လို့မှားမထင်လိုက်ပါလေနဲ့။ ဘဝဆိုတာကြီးထဲမှာ ကြက်တုံးသလို ဖုံးတာတွေ၊ မအောင်မြင်တာတွေ၊ စီးပွားရေးပည်မှာအထိနာတာတွေရှိနိုင်တယ်။ ကိုယ့်ထက်သာတဲ့ကြက်ဖမျိုးနဲ့တွေ့နိုင်သေးတယ်။

ချစ်လှစွာသောစာရှုသူ -

"No.1MillionaireMind" စာအုပ်လေးဝယ်ယူဖတ်ရှုခြင်းအတွက် အထူးပဲကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ပြည်သူ/ပုဂ္ဂလိကဝန်ထမ်းများ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအပါအဝင် နောက်ဆုံးနိုင်ငံတော်ကို စီမံအုပ်ချုပ်နေကြသည့် နိုင်ငံတော်အာဏာပိုင်များပါ မကျန် လူတိုင်းအတွက်အကျိုးရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ စာရေးသူရဲ့"No.1Millionaire Mind" စာအုပ်ပါအချက်အလက်များကတော့ အပြုသဘောဆောင်ရလဒ်(Positive Results)များရရှိနိုင်ခြင်းဆိုင်စေပြီး အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းများဖြစ်အောင် လမ်းပြပေးသွားမယ့် လမ်းညွှန်စာအုပ်ကောင်း(GuideBook)ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ စာရေးသူ မျှော်လင့်ပါတယ်။

"No.1 Millionaire Mind" စာအုပ်ရေးသားတင်ပြသူ" စာရေးသူ

"No.1 Millionaire Mind"စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ စကားလုံး၊ စာကြောင်း၊ စကိုဒ်တွေအားလုံးဟာ လူမျိုးမရွေး ဘာသာမရွေး လူသားတိုင်းနေ့စဉ်အသုံးပြုနေရမယ့် လက်တွေ့ဘဝသင်ခန်းစာများဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မင်းဘဝတလျှောက်လုံးအတွက် အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာကို လက်တွေ့သိရှိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ No.1 စာအုပ်ဟာ မင်းဘဝရဲ့ကျန်ရှိနေသေးတဲ့အချိန်ကာလ အတွက် Action Plan တစ်ခုကိုစနစ်တကျနိုင်အောင်ကူညီပါလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက်ဘဝအိမ်တစ်ခုထူထောင်ဖို့ အခြေခံအုတ်မြစ် (Foundation) တစ်ခုကိုခိုင်ခိုင်သွားမှာပါ။No.1စာအုပ်ထဲကစည်းမျဉ်းတွေဟာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးနဲ့ဆိုင်တဲ့အမြဲတမ်းမှန်ကန်နေတဲ့ သဘောတရားတွေပဲဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေနေမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဖွဲ့အစည်းမျိုးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နောက်ဆုံးတစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက်ကို အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။

Presented to : ______________________

From : ______________________

THE BEST AND VALUABLE PRESENT FOR YOU