

‘ဒိုင်းမွန်း’တစ်ဦး၏

‘MLM’အတွေ့အကြုံနှင့်

အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများ

ရေးသားပြုစုသူ

လီပိုအင်း

LEE POH ENG

(Double Diamond)

မြန်မာဘာသာပြန်သူ

ဒေါက်တာမိုးထွန်း

**ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင်.....**

- အောင်မြင်လိုသည်ဆန္ဒ ပြင်းပြစွာ ရှိနေရမည်။
- ပြောင်းလဲချင်စိတ် မွေးရမည်။
- လုံ့လစိုက်ထုတ်ပြီး တစိုက်မတ်မတ် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ရမည်။
- မိမိစိတ်ကို ဖွင့်ထားရမည်။
- သူများကို ဦးမဆောင်မီ ကိုယ်က နောက်လိုက် အရင်လုပ်ရမည်။
- လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သတ်၍ အောက်ပါအချက်များကို

သိမြင်နားလည်ထားသင့်သည်။

ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းသည်.....

- » ရေရှည်လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။
- » ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်အလုပ်မျိုးဖြစ်သည်။
- » လမ်းညွှန်ဆရာကောင်း လိုသည်။
- » ပစ္စည်းရောင်းရုံမျှ သက်သက်မဟုတ်။

မိမိ၏ အရည်အသွေးကို ရောင်းခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။

From : Lee Poh Eng (pohenglee@hotmail.com)  
To : moetun2002@yahoo.com;  
Date : Wednesday, April 14, 2010 17:15:39  
Cc :  
Subject : RE: Permission for Translation

*Dear Dr Moe*

*I am very happy to hear from you.*

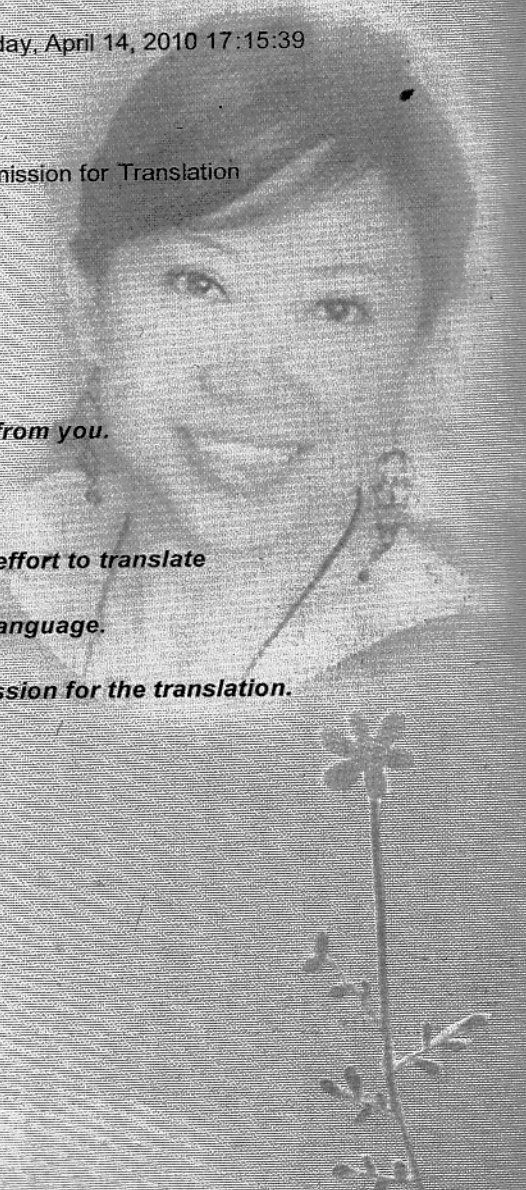
*And I am very honoured*

*that you have taken the effort to translate  
my book into Myanmar language.*

*yes, you have my permission for the translation.*

*Best regards and wishes.*

*Poh Eng*





**‘ဒိုင်းမွန်း’ တစ်ဦး၏**  
**‘MLM’ အတွေ့အကြုံနှင့်**  
**အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများ**

ရေးသားပြုစုသူ

လီပိုအင်း

**LEE POH ENG**

(Double Diamond)

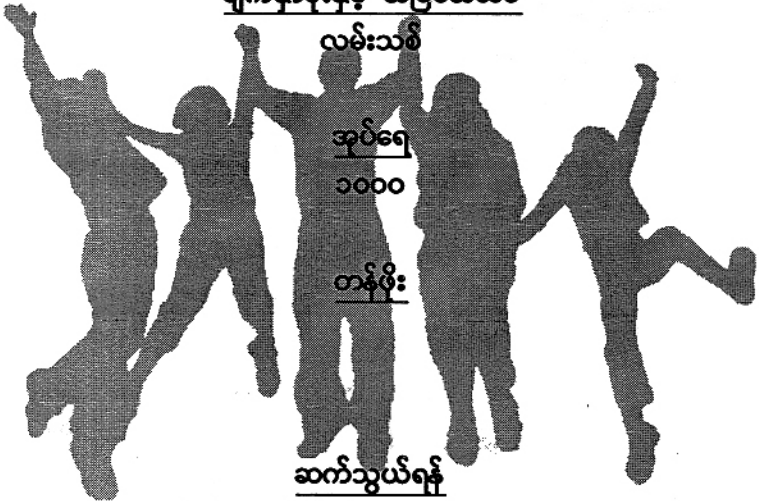
မြန်မာဘာသာပြန်သူ

ဒေါက်တာမိုးထွန်း

ပုံနှိပ်ရက်စွဲ  
၁၂ ဩဂုတ် ၂၀၁၀

မျက်နှာပုံးနှင့် အတွင်းပုံနှိပ်  
**MYANMAR PRESS SDN. BHD** (900278-A)

မျက်နှာပုံးနှင့် အပြင်အဆင်  
လမ်းသစ်



အုပ်ချုပ်  
၁၀၀၀

တန်ဖိုး

ဆက်သွယ်ရန်

ဒေါက်တာ မိုးထွန်း ၀၁၆-၆၁၈၀ ၆၃၃

moetun2002@yahoo.com

ကိုဏ္ဍာန် ၀၁၀-၅၀၀၀ ၀၁၅

ဖြန့်ချိရေး



စာတိုက်သေတ္တာအမှတ်

၁၁၅၉၇၊ ၅၀၇၈၀ ကေအယ်လ်။



ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစာ

ဥယျောဇဉ် ၃

စာရေးသူ၏ ဘဝတစ်ခုစာစောင်း ၉

အခန်း-၁ အချိန်မနှောင်းမီ ကြားရသော နှိုးဆော်သံ ၁၃

အခန်း-၂ တကယ့်ကို တလွဲထင်ခံနေရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ၂၃

အခန်း-၃ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုတာ ဘာလဲ? ၃၇

အခန်း-၄ ဘယ်သူတွေ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ၄၉

ပါဝင်ဆောင်ရွက်သင့်သလဲ

အခန်း-၅ ကျွန်မလျှောက်ခဲ့သော လမ်းကြောင်း ၅၉

အခန်း-၆ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ၇၃

ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

အခန်း-၇ ပြန်ပြောင်းသုံးသပ်ကြည့်သော် ၉၉



**ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစာ**

ဒီ ဘာသာပြန်စာအုပ်ရဲ့ မူလစာရေးသူက “လီပိုအင်း” ပါ။ သူမ အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ ပြုစုခဲ့တဲ့ အမည်က "CORPORATE LIFE TO MULTILEVEL MARKETING" ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီ စာအုပ်ကို စပြီး ဖတ်လိုက်တာနဲ့ လက်က မချနိုင်တော့ပဲ၊ အစကနေ အဆုံးထိ တထိုင်တည်းနဲ့ အပြီးဖတ်ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဆွဲဆောင်မှုအားကောင်းတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ပါ။

စာရေးသူရဲ့ အရေးအသားသွက်လက်မှုနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေက စာဖတ်သူကို ရှေ့သို့ တိုးတိုးပြီး ဖတ်ဖြစ်အောင် ခေါ်ဆောင်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူမ ရေးထားတာတွေက သီအိုရီမဟုတ်ပဲ တကယ့်လက်တွေ့ သူမကိုယ်တိုင် ဖြတ်သန်းအောင်မြင်ပြီးခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေပေါ်မှာ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီး သုံးသပ်တင်ပြထားတာမို့ အလွန်စိတ်ဝင်စားစရာလည်းကောင်းသလို၊ ဖတ်ရင်းဖတ်ရင်းနဲ့ စာဖတ်သူကိုယ်တိုင် ဒီ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင် ချင်စိတ်များ တဖွားဖွား ပေါ်လာစေပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း မြန်မာပြည်သားများအတွက် အကျိုးရှိစေဖို့နဲ့ အထောက်အကူရစေဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး ဒီ စာအုပ်ကို ဘာသာပြန်ပြီး ထုတ်လုပ်လိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရင် တကယ့်အမှန်အကန် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်း "MLM" ဆိုတာ စည်းစနစ်ကျနပြီး၊ ပါဝင်လုပ်ဆောင်သူတိုင်းအတွက် မိမိလုပ်အား အတိုင်းအတာ အလျောက် အချိုးကျ မျှမျှတတ အကျိုးခံစားခွင့်ရကြတာမျိုးဆိုတာ ထင်ရှားသိသာလာပါလိမ့်မယ်။ အရင်းအနှီးများများ စိုက်ထုတ်စရာမလိုပဲ မိမိကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကဲ့သို့ လုပ်နိုင်တဲ့အပြင် ပစ္စည်းရောင်းရုံသက်သက်မဟုတ်ပဲ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင် လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်တာမို့ မိမိ၏ လမ်းညွှန်ဆရာများရဲ့ လမ်းပြတွဲခေါ်သွားတဲ့နောက်မှာလိုက်ရင်း၊ ပညာတွေ ဆည်းပူးရရှိမယ်၊ မိမိကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမယ်၊ တစိုက်မတ်မတ် အားထုတ်လုပ်ကိုင်နိုင်တာနဲ့အမျှ ဝင်ငွေတိုးသည်ထက် တိုးလာလိမ့်မယ်၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းသဖွယ်ဖြစ်နေတာမို့



မိမိစာသာ အချိန်ကို လိုသလိုညှိပြီး စီစဉ်လုပ်ကိုင်နိုင်မယ်၊ စလျှင်စချင်း သာမန်ပစ္စည်း ဖြန့်ဖြူးသူတာဝန်တစ်ခု တဖြည်းဖြည်း မိမိရဲ့ အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုတွေ အားကောင်းလာသည် နှင့်အမျှ မိမိရဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကွန်ယက် ကျယ်သည်ထက်ကျယ်၊ ကြီးသည်ထက်ကြီး လာပြီး၊ မိမိရဲ့ အဆင့်ကလည်း မြင့်သည်ထက်မြင့်လာကာ နောက်ဆုံး “ဒိုင်းမွန်း” အဆင့်ထိ ရောက်ရှိသွားနိုင်ပါတယ်။

စာရေးသူ လီပိုအင်းဟာ ဒိုင်းမွန်း(၂)ထပ်ကမ်း ရရှိထားသူပါ။ ဒါကြောင့် ဒီစာအုပ် ထဲမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ သူမရဲ့အတွေ့အကြုံနဲ့ အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းတွေဟာ တကယ်အလုပ် ဖြစ်ကြောင်း နားလည်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် တကယ်အောင်မြင်ပြီးသူ သက်ရှိထင်ရှား သက်သေပြပါဆိုလျှင်လည်း ပြရမည့်ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ သူမသာဘဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

ရွန်ဟိုင်း ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားနေကြတဲ့ မြန်မာပြည်သား များ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ပြီး လီပိုအင်း ညွှန်ပြတဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်နဲ့ ခံယူချက်တွေအတိုင်း လိုက်နာလုပ်ဆောင်ကြရင်း အောင်မြင်မှုရရှိကြပါစေလို့ ဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။ ။

ဒေါက်တာမိုးထွန်း



## လူများများ သိရှိနားလည်အောင် ကူညီရန်လိုအပ်ခြင်း

ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ကွန်ယက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်း (MLM) နဲ့ ဟတ်သက်ပြီး လွဲမှားတဲ့ အယူအဆတွေ များစွာရှိနေပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ လုပ်နေတဲ့ သူတွေက မမှန်ကန်တဲ့အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ တလွဲလုပ်နေကြတာတွေ တွေ့ရတော့ ကျွန်မ အတော်စိတ်မကောင်း ဖြစ်မိတယ်။ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နည်း အမျိုးမျိုးတွေနဲ့ ပြည်သူတွေ ဆီကို မှားယွင်းတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ ဖြန့်ဝေနေတာတွေ့ရတယ်။

တချို့လူတွေက ဒီလုပ်ငန်းကို မမှန်ကန်တဲ့ နည်းတွေနဲ့ ဆောင်ရွက်ကြတာကြောင့် ပြည်သူတွေနဲ့ စားသုံးသူတွေမှာ စိတ်ရှုပ်ထွေးစရာတွေ ဖြစ်စေခဲ့တယ်။ သို့မို့ကြောင့် ဒီလုပ်ငန်း အပေါ်မှာ လူအများစုက သံသယ အတော်ဝင်နေကြတယ်။ ဒီအတွက် သူတို့ကို ကျွန်မ အပြစ် မတင်နိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မကိုယ်တိုင်တောင်မှ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ရောက်မနေ ဘူးဆိုလျှင်၊ အတွင်းအပြင် အကုန်အစင် နားမလည်ဘူးဆိုလျှင် ကျွန်မလည်း အဲသည်လိုဘဲ စိုးရွံ့မိမှာ အမှန်ပါဘဲ။

လူအတော်များများက (MLM) ကို ပီရမစ်စနစ်နဲ့ မှားယွင်းနေကြတယ်။ တကယ်တော့ ဒီ(၂)ခုဟာ လုံးဝခြားနားပြီး လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်တဲ့ နည်းစနစ်ချင်းကလည်း မတူကြပါဘူး။

ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ အခုဆိုရင် (၈)နှစ်တောင် ရှိလာပါပြီ။ အကျိုးကျေးဇူး တွေလည်း အတော်ရရှိခဲ့စားရပြီးပါပြီ။ ဒါကြောင့် လူအများ ဒီလုပ်ငန်းအပေါ် နားလည်လာ ကြအောင်ကူညီရင်းနဲ့ ပြန်လည် အကျိုးပြုလိုပါတယ်။ လူတွေနားလည်ကြဖို့လည်း လိုနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူများများ သိရှိနားလည်စေရန် ကူညီခြင်းဖြင့် ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းအပေါ် ပြန်လည်အကျိုးပြုခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီအလုပ်ထဲမှာ တစ်ခုခု

“ဟာ” နေတယ်လို့ ကျွန်မ သိသိသာသာ ခံစားမိတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဒီလုပ်ငန်းကွန်ယက်ထဲမှာ အလုပ်ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ စိတ်ခုံးခုံးချပြီး လုပ်နေတဲ့သူတွေ ရှိပါတယ်။ သူတို့မှာ အောင်မြင်ဖို့ စွမ်းရည် အလားအလာတွေ လည်း ရှိတယ်။ သို့ပေမယ့်လည်း သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ တကယ့်စွမ်းရည်ရှိသလောက်ကို အားထုတ်ပြီး လုပ်မလာကြသေးတာကို တွေ့ရတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီစာအုပ်ဟာ သူတို့လိုလူတွေရဲ့ စွမ်းရည် တွေကို မြှင့်ဖို့ အထောက်အကူဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ကျွန်မ မျှော်လင့်ပါတယ်။

ဒီခေတ် ဒီအခါမှာ ကျွန်မတို့က ကိုယ်လုပ်ချင်တာကို ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ အချိန်မှာ လုပ်နိုင်တဲ့ ကိုယ့်အချိန်ကို ကိုယ်ပိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုးကို ရရှိလိုကြပါတယ်။ ငွေကြေးအရလည်း အကျိုးရှိမည့် သုံးစွဲမှုမျိုးဖြစ်လျှင် ကြောင့်ကြမှုကင်းစွာဖြင့် လိုသလိုသုံးနိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုး ကိုလည်း တောင့်တကြပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီး တိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ ကျွန်မတို့မှာ ကိုယ်ပိုင်အချိန်တွေ ပိုနည်းလာနေပြီဆိုတဲ့ အချက်ကိုတော့ ရှောင်ပြေးလို့မရနိုင်ပါဘူး။ အချိန်လိုတာတွေကို စာရင်း ပြုစုလိုက်လျှင် အလုပ်အတွက်၊ မိသားစုအတွက်၊ မိမိကိုယ်တိုင်အတွက်၊ အပန်းဖြေဖို့အတွက်၊ မိတ်ဆွေအတွက်...စသည်ဖြင့် စာရင်းက ကုန်နိုင်ဖွယ်မရှိအောင် ရှည်လှပါတယ်။ ကျွန်မတို့ အဲဒါတွေ အားလုံးအတွက် တပြိုင်နက်တည်း ဖြည့်ဆည်းလုပ်ကိုင်ဖို့ ကြိုးစားရင်းနဲ့ တချိန်ထဲမှာ မိမိကိုယ်တိုင် ပြည့်စုံကုံလုံတဲ့ ဘဝမျိုးနဲ့ နေထိုင်သွားနိုင်ပါ့မလား ဆိုတာကတော့ မေးစရာတစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။

အဲဒါတွေအားလုံးကို ဒီဆင့်ပွား ဖြန့်ချိလုပ်ငန်းက ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ သင်ဟာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုတော့ လုပ်ရမယ်။ အလကားရတယ်ဆိုတာမှ မရှိဘဲကိုး မဟုတ်လား။ ဒီလုပ်ငန်းကို မလေးရှားနိုင်ငံမှာ လုပ်ဆောင်နေတာ ဆယ်စုနှစ်(၂)စု ကျော်ပါပြီ။ ဒီကာလအတွင်းမှာ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကြီးထွားလာပြီး ယနေ့ဆိုလျှင်လည်း တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာနဲ့ စီးပွားရေးအဟုန် နှေးသွားနေတဲ့ကြားက သူကတော့ ဆက်ပြီးကြီးထွားလာနေဆဲပဲ ရှိပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကနေ အကျိုးကျေးဇူးတွေရရှိခံစားနိုင်ဖို့အတွက် အခြေခံလက်ကိုင်ပြုရမယ့် အချက်တွေကတော့ တခြားလုပ်ငန်းတွေမှာလိုပဲ အလုပ်ကြိုးစားလုပ်ဆောင်မှုနဲ့ စိုက်လိုက်မတ်တတ် အားထုတ်မှုတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားဘာမှ မရှိပါဘူး။

ကမ္ဘာကြီးဟာ အလျင်အမြန်ပြောင်းလဲ တိုးတက်နေပြီး အချိန်ဟာ လူတွေအတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုလို ဖြစ်လာပါပြီ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ “အချိန်ဟာ ငွေ” ဝဲ ဖြစ်နေလို့ပါ။ ကမ္ဘာစီးပွားရေးက ဖွံ့ဖြိုးလာတာနဲ့အမျှ လူနေမှုစရိတ်တွေကလည်း မြင့်တက် လာပါတယ်။ စီးပွားရေးရာသီဥတုက မကောင်းလှတာကြောင့် နေ့စားခတွေကလည်း လျော့ကျလာပါတယ်။ အဲဒါအပြင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ လူအင်အားလျော့ချတာတွေကလည်း မကြာသေးခင်ကဘဲ ကမ္ဘာအနှံ့တိုးပြီး ဖြစ်ပေါ်လာနေတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကျွန်မတို့ဟာ အလုပ်အကိုင်မခံချက်ဆိုတာ မရှိပါလား...လို့ ပထမဆုံးအကြိမ်အဖြစ် သတိပြုမိလာရပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် လူတွေဟာ ဒီအကျပ်အတည်းကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် တခြားလမ်းကြောင်းတစ်ခုကို ရှာဖွေလာကြတယ်။ အဲဒီ လမ်းကြောင်းတွေထဲမှာ အချိန်အတော်ကြာ သတိမမူမိဘဲ ဖြစ်နေခဲ့ကြတဲ့၊ သို့မဟုတ် အခါကောင်းတုန်းက လူအများက တမင်ရှောင်ရှားသွားခဲ့ကြဟန် ရှိခဲ့တဲ့... လမ်းကြောင်းတစ်သွယ် ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါကတော့ တခြားမဟုတ်ပါဘူး။ (MLM) ခေါ်တဲ့ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိတဲ့ ကွန်ယက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းပါဝဲ။

သင်ဟာ ဒီစာအုပ်ကို ကောက်ဖတ်မိပြီဆိုတော့၊ သင်သည် အောက်ပါ အုပ်စု (၄)စုထဲက တစ်စုစုမှာတော့ အကျုံးဝင်ကောင်း ဝင်နေပါလိမ့်မယ်။

၁။ ပထမအုပ်စုကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ နေသာထိုင်သာ အနေအထားမှာ ရှိတယ်လို့ ထင်ထားတဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော် တစ်ခဏလောက် တွေးကြည့်ပါ။ ကျွန်မတို့မှာ ငွေရေးကြေးရေး အပူအပင်ကင်းအောင် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားမှုမျိုးကို ရရှိပြီလား၊ ငွေကြေး အတွက် မကြောင့်ကြရအောင် အာမခံချက်ရှိပြီလား။ ကျွန်မတို့ရဲ့ ယနေ့နဲ့ မနက်ဖြန်အတွက် လူမှုရေးလိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးထားပြီးပြီလား။ ငွေကြေး အရှိခိုကင်းဖို့အတွက်ကတော့ ဘယ်လိုလဲ?။ ကျွန်မတို့ဖြစ်ချင်တဲ့ ဘဝအခြေအနေနဲ့ ကျွန်မတို့ လုပ်ချင်တာတွေကို လုပ်လိုတဲ့ အချိန်မှာ လုပ်နိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုး ရောက်ပြီလား?

အကယ်၍ အဖြေက “ဟုတ်ကဲ့...ရရှိနေပါပြီ” လို့ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင်ကြီး ဖြေတယ်ဆိုလျှင်တော့ ကျွန်မ စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် ချီးကျူးဂုဏ်ပြုလိုက်ပါတယ်။ သင်ဟာ ငွေကြေးပြည့်စုံပြီး အဆင့်အတန်းမြင့်တဲ့ အုပ်စုထဲက ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒါပေမယ့်

အဖြေက တိုးတိုးသာသာလေးဘဲ “မရရှိပါဘူး” လို့ ဆိုလျှင်တော့ သင်ဟာ အများနည်းတူ သာမန် လူတစ်ယောက်သာဘဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်မတို့ အများစုဟာ တကယ်တော့ နေသာထိုင်သာ မရှိကြပါဘူး။ ယခင်က ကျွန်မလည်း ဒီအုပ်စုထဲမှာ ပါခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ အလုပ်ကောင်းတစ်ခုရထားလို့ အိမ်နဲ့ယာနဲ့ နေထိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ကျွန်မမှာရှိတဲ့ တာဝန်တွေကို ဖြည့်ဆည်းဖို့အတွက် ကျွန်မ အလုပ်ဆက် လုပ်နေရပါတယ်။ ကျွန်မသိပ်ပြီး နေသာထိုင်သာ မရှိခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မမှာ ကိုယ်လုပ်ချင်တာကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် မလုပ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။

ကျွန်မ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့တတွေ အများစုဟာ ငွေကြေးကြောင့်ကြရမှု ကင်းတဲ့ ဘဝမျိုးကို လိုချင်ကြပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ ကြွယ်ဝမှုကို ခံစားဖို့နဲ့ ကျွန်မတို့ စိတ်ဝင်စားတာတွေကို လုပ်နိုင်ဖို့ အချိန်ကို ပိုပြီးလိုနေကြပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ကျွန်မတို့ရဲ့ လက်ရှိနေသားကြနေတဲ့ အနေအထားကနေ စွန့်ခွာထွက်လာပြီး အပြောင်းအလဲလုပ် လိုတဲ့သူက အတော်နည်းပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ပြောင်းလဲတယ်ဆိုတိုင်း တိုးတက်မှုရမယ် လို့တော့ ပြောလို့မရပါဘူး။ ဒါပေမယ့် တိုးတက်ချင်ရင်တော့ အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ “ကောင်းတယ်” ဆိုတဲ့ အနေအထားကနေ “ပိုကောင်းတယ်”၊ ပြီးလျှင် “အကောင်းဆုံး” ဆိုတဲ့ အခြေအနေတွေဆီကို တိုးတက်ပြောင်းလဲသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် မိမိကိုယ်တိုင်ကိုက “ကောင်းတယ်” ဆိုတာနဲ့ပဲ ကျေနပ်နေ ကြတယ်။ ရှေ့ဆက်ပြီး “ပိုကောင်းတယ်” ဆိုတာကနေ “အကောင်းဆုံး” ဆိုတဲ့ အခြေအနေအထိ တိုးတက်ပြောင်းလဲသွားဖို့မှာကျတော့ “ကောင်းတယ်” ဆိုတာလောက်နဲ့ပဲ ကျေနပ်နေမှုက ရှေ့ဆက်မတိုးသာအောင် ဟန့်တားထားတာမျိုး ဖြစ်နေကြတယ်။ ဆိုလိုချင်တာကတော့ “ကောင်းတယ်” ဆိုတဲ့ အနေအထားလေးမှာ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်နေမှုက “အကောင်းဆုံး” ဆိုတာဆီကို မရောက်အောင် နှောင့်ယှက်နေတဲ့ ရန်သူသဖွယ် ဖြစ်နေခြင်းပါပဲ။

၂။ ဒုတိယအုပ်စုကတော့ နေသာထိုင်သာ အနေအထားမှာ မရှိလို့ အပြောင်းအလဲကို လိုချင်ကြသူများ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကိုတော့ အဝေးက ရှောင်ကြ တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ချောက်ချားစရာ ဇာတ်လမ်းတွေ ကြားခဲ့ရလို့ ဖြစ်တယ်။

ဒေါက်တာမိုးထွန်း      'ဒိုင်းမွန်း' တစ်ဦး၏ 'MLM' အတွေ့အကြုံနှင့် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများ

ဒါ့အပြင် ဒီလုပ်ငန်းဟာ သူတို့အကြိုက်မဟုတ်ဖူးလို့ ထင်ကြလို့လည်းဖြစ်တယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်မတို့တွေ တော်တော်များများဟာ ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကို သေသေချာချာ နားမလည်ကြသေးပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း ဒီလုပ်ငန်းကို သဘောပေါက်လက်ခံတဲ့ စိတ်နဲ့ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ဖို့ မဆုံးဖြတ်နိုင်ကြသေးတာပါ။ ကိုယ်နားမလည်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို သဘောကျဖို့ဆိုတာ အတော်ခက်ပါတယ်။

၃။ တတိယအုပ်စုက လူများကတော့ ဒီလုပ်ငန်းကို လေ့လာဆန်းစစ်ပြီးလို့ စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပြီးပါပြီ။ သို့မေမယ့် အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အရှိန်လျော့ကျလာတဲ့ သို့မဟုတ် ဒီလုပ်ငန်းကို စွန့်ခွာသွားကြတဲ့သူများဖြစ်ပါတယ်။

၄။ စတုတ္ထနဲ့ နောက်ဆုံးအစုကတော့ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်နေကြတဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်အုပ်စုထဲမှာ သင် အကျုံးဝင်နေသည်ဖြစ်စေ၊ ဒီစာအုပ်ဟာ သင့်အတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွေးအမြင်မျိုးတွေကို ပေးနိုင်ပြီး အဲဒီ အတွေးအမြင်တွေရဲ့ လမ်းပြမှု အကူအညီနဲ့ ဒီအဆင့်ပွားပြန့်ချိလုပ်ငန်းကို အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးတစ်ခုအဖြစ် အကောင်းမြင်ရှုထောင့်ကနေ သုံးသပ်ရှုမြင်နိုင်ပါစေလို့ ဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုက ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ကြသူတွေဟာ မိမိတို့ရဲ့ စိတ်ကိုဖွင့်ထားပြီး ဆင့်ပွားပြန့်ချိလုပ်ငန်းအပေါ် သေဒဏ်ချမှတ်လိုက်သလိုမျိုးနဲ့ မစွန့်ပစ်လိုက်ခင်မှာ တကယ် သဘောသဘာဝအမှန်ကို မြင်အောင် လေ့လာကြည့်ကြလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ အဲသည်လိုဆိုလျှင်တော့ သင်ဟာ သင်ကိုယ်တိုင် ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်လိုစိတ် မရှိချင်မှ ရှိမှာဖြစ်သည့်အတိုင်းအောင် အနည်းဆုံးတော့ သင်ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေနဲ့ တချို့ သင့်ရဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေကောင်းတွေကိုယ်တိုင်ပါ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ဘာကြောင့် ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေကြတာလဲ ဆိုတာကိုတော့ သင် နားလည် အသိအမှတ်ပြုလာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။



## စာရေးသူ၏ ဘဝတစ်စွဲတစ်စောင်း

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုသူ “လီပိုအင်း” (LEE POH ENG) သည် ၁၉၈၃ ခုနှစ်တွင် မလေးရှားနိုင်ငံရှိ မလေးရှားတက္ကသိုလ်မှ စာရင်းကိုင်ပညာ ဒီဂရီဖြင့် ဘွဲ့ရရှိခဲ့ပါသည်။ ထိုနှစ်မှာပင် အိုင်ဘီအမ်(မ်) (IBM) ကုမ္ပဏီမှ သူမအား အလုပ်ခန့်ခဲ့သည်။ ထိုအချိန်မှစ၍ သူမသည် နောက်ပြန်မလှည့်တော့ပဲ ရှေ့သို့သာ ဆက်၍ အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းတွေမှာ အဆင့်ဆင့် တာဝန်တွေ တိုး၍တိုး၍ယူရင်းနှင့် ကော်ပိုရေးရှင်းလောက၏ အောင်မြင်မှု လှေကား ထစ်တွေကို မြင့်သည်ထက်မြင့်အောင် တက်ရောက်နိုင်ခဲ့သူဖြစ်သည်။

နောက်(၁၃)နှစ်ကြာသွားသောအခါမှာတော့ သူမသည် အလားအလာကောင်းလှသော အလုပ်ကို လုပ်နေတုန်းမှာပင် ရွှန်ဟိုးကုမ္ပဏီနှင့် ဆက်သွယ်မိပြီး ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းထဲသို့ ရဲရင့်စွာ လှမ်းဝင်သွားခဲ့လေသည်။ ရွှန်ဟိုးမှာ မလေးရှားနိုင်ငံတွင် ရှေ့မှပြေးနေသော ဆင့်ပွားဈေးကွက်စနစ်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည်။

ဤခြေလှမ်းသည် သူမ၏ဘဝတွင် အပြောင်းအလဲတစ်ကွေ့ပင်ဖြစ်သည်။ သူမမှာ ပြီးခဲ့သည့် ကော်ပိုရေးရှင်း လောက၌ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ဆိုတာ အလွန်ရှားပါးခဲ့သည်နှင့်အမျှ ဤဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းတွင် ရရှိလာမည့် မကြံ့ဖွဲသေးသော လွတ်လပ်မှု၊ စိတ်ကျေနပ်မှု၊ မျှော်လင့်ချက်နဲ့ ပျော်ရွှင်မှုတို့ကို လွန်စွာ တမ်းတမိခဲ့သည်။

ထို့နောက် သူမ၏ ပြင်းပြသောဆန္ဒ၊ အံ့ဩလောက်သည့် အာရုံစူးစိုက်မှုတို့နှင့်အတူ အရည်အသွေးကောင်းသော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ထိရောက်သော ပညာပေး အစီအစဉ်တွေဖြင့် ပြည့်စုံသည့် ခိုင်မာတောင့်တင်းသော ကုမ္ပဏီ၏ ကျောထောက်နောက်ခံပံ့ပိုးမှုတို့ဖြင့် သူမသည် တိုတောင်းသော ကာလအတွင်းမှာပင် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့လေသည်။

တိုတောင်းသော (၈)နှစ်တာ ကာလအတွင်းမှာပင် သူမ မျှော်မှန်းခဲ့သည့် အိပ်မက်များ အကောင်အထည်ပေါ်လာခဲ့ပြီး ယခုဆိုလျှင် သူမ ယခင် မကြာသေးမီကာလက တမ်းတခဲ့ရသည့် မကြံ့ဖွားသေးသော လွတ်လပ်မှုကို ရရှိခံစားနေပြီဖြစ်သည်။

ယနေ့ဆိုလျှင် သူမသည် တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိသူများ ပါဝင်သည့် ခိုင်မာတောင့်တင်းသော ကွန်ယက်တစ်ခုကို ဦးဆောင်နေသော လေးစားဖွယ် အားကျဖွယ် ခေါင်းဆောင်တစ်ဦး ဖြစ်နေလေပြီ။ သူမ၏ ဆန္ဒမှာ သူမကိုယ်တိုင် လျှောက်လှမ်းခဲ့ရသော ဤလုပ်ငန်းခရီးစဉ် တလျှောက်၌ ရရှိခဲ့သည့် အသိပညာများကို သူမနည်းတူ မိမိတို့၏ ဘဝအိပ်မက်များကို ထူးခြားသော လမ်းကြောင်းဖြင့် အကောင်အထည်ဖော် ဖြည့်ဆည်းလိုစိတ် ထက်သန်နေကြ သူများအား ထပ်ဆင့်မျှဝေပေးလိုခြင်းဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် ဤစာအုပ်ဖြင့် အချို့သောသူများ၏ လွဲမှားသည့် လုပ်နည်းလုပ်ဟန် များကြောင့် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းအပေါ် အထင်အမြင်လွဲခံရမှုများ၊ မကောင်းမြင်ခံရ မှုများတို့ကို ဖြေဖျောက်ပယ်ဖျက်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် ပို၍ မှန်ကန်သော အမြင်တစ်ခုကို ဖော်ဆောင်ပေးရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။

ဤသည်ကား လီပိုအင်း၏ ပြန်လည်ကျေးဇူးတုံ့ပြန်သောနည်းပင်ဖြစ်သတည်း။





### အခန်း(၁)

## အချိန်မနှောင်းမီ ကြားရသော နှိုးဆော်သံ

### ကံကြမ္မာအလှည့်အပြောင်းနေ့

ကျွန်မ ကောင်းကောင်းကြီး မှတ်မိပါသေးတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ (၂၄)ရက်နေ့ ကျွန်မ မူလအလုပ်မှ ထွက်စာတင်သောနေ့၊ ကျွန်မစိတ်ထဲမှာ အလွန် လွတ်လပ်ပေါ့ပါးပြီး ဝန်ထုပ်တွေ ကျသွားသလို သက်တောင့်သက်သာ ဖြစ်သွားသောနေ့၊ ကျွန်မ ဘဝသစ်ကို စပါတော့မယ်။ သို့ပေမယ့်လည်း စိုးစဉ်းမျှ ကြောင့်ကြစိတ် မရှိခဲ့ပါဘူး။

ကျွန်မရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ကြားရတော့ ကျွန်မ အပေါင်းအသင်းတွေက အံ့ဩထိတ်လန့် ကုန်ကြတယ်။ ကျွန်မကို သိကြသူအများစုက ကျွန်မ လက်ရှိအလုပ်၊ လက်ရှိအဆင့်မှာ အလွန်ပျော်ရွှင်မှာပဲလို့ မှတ်ယူထားကြတယ်။ ကျွန်မကို နားလည်မှုပေးသော ခင်ပွန်းနဲ့ ချစ်စရာ သားသမီး (၃)ယောက်၊ ပြီးတော့ အများက မနာလိုဖြစ်ချင်လျှင် ဖြစ်နိုင်လောက်အောင် အဖက်ဖက်က ကောင်းတဲ့ အလုပ်ရှင်အောက်တွင် လုပ်ရသည့် အဆင့်ကောင်း၊ အလုပ်ကောင်းတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်သူ၊ ဘာအကြောင်းကြောင့် အလုပ်ထွက်စရာ လိုပါမည်နည်း။ ယခုလို နိုင်ငံတကာဆိုင်ရာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုမှာ ရထားတဲ့ အလုပ်ကောင်းတစ်ခုကို လက်လွှတ်လိုက်တော့မည် ဆိုသည်မှာ ကျွန်မ ကြောင့်သွားပြီ ဟူ၍သာ သူတို့တွေးထင်ကြတော့၏။ တကယ်တော့ ဤအလုပ်မှာ ကျွန်မ (၁၄)နှစ်တိုင်တိုင် ကျင်လည်ခဲ့ပြီးသော ကျွန်မရဲ့ အဦးအစ ပထမအလုပ်၊ တစ်ခုတည်းသောအလုပ် ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ အံ့ဩမည်ဆိုလည်း အံ့ဩလောက်ပါတယ်။ ကျွန်မ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ထိပ်ဆုံးတန်းအဆင့်သို့ ဝင်နေခါမှ နုတ်ထွက်လိုက်ခြင်း ဖြစ်လေ၏။

ကျွန်မမှာ လုပ်ငန်းခွင့်အတွင်း တိုးတက်ရာ အခွင့်အလမ်းတွေ များလှပါတယ်။ တခြားမှ ဖိတ်ခေါ်တာတွေလည်း ရှိပါတယ်။ သူတို့တွေ့ကို ကျွန်မဟာဖြင့် “တိုက်ရိုက် ဖြန့်ချိခြင်း” လုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့ ရွေးလိုက်ပြီလို့ ပြောလိုက်တဲ့အခါ သူတို့သဘောမတွေ့ လှကြောင်းကို သူတို့ မျက်နှာများပေါ်က အံ့ဩမယုံကြည်ဟန် အကြည့်များက ဖော်ပြနေ

ကြတယ်။ အလုပ်ကောင်းတစ်ခု ရထားပါလျက်နှင့် လက်လွှတ်လိုက်မည်ဆိုသည်က ထားပါတော့။ မတတ်သာ၊ တတ်သာ လက်ခံကြဦးမည်။ ပိုဆိုးသည်က ကော်ပိုရေးရှင်း လောကကြီးကို စွန့်ခွာပြီး တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိခြင်း အလုပ်ကို ရွေးလိုက်သည်ဆိုသည်က ဘဝင်မကျစရာ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်နေလေပြီ။ ဆိုလိုသည်က တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိခြင်း လုပ်ငန်းသည် အလုပ်ကောင်း လုပ်စရာမရနိုင်သူများက လုပ်နေတဲ့ အပြစ်မကင်းသည့် အလုပ်တစ်ခု သို့မဟုတ် တခြားလမ်း ရွေးစရာမရှိသူများအတွက် ထွက်ပေါက် လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ အဲသည်လို မှတ်ယူထားကြပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် ဘာဖြစ်လို့ ကျွန်မဟာ ဤသို့သော ကဲ့ရဲ့ရွတ်ချ ဖွယ်မကင်းတဲ့ မရေရာသော အလုပ်မျိုးကိုမှ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ချင်ရပါသလဲ.....ဆိုပြီး မေးစရာဖြစ်လာပါတော့တယ်။

အများက မေးကြပါသေးတယ်။ ဒါဟာ ခက်ခက်ခဲခဲ ချလိုက်ရတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် လားတဲ့။ သို့မဟုတ် ကြိုတင်စီစဉ်ထားတာ မဟုတ်ဘဲ ရုတ်တရက်ဆုံးဖြတ်လိုက်တာလားတဲ့။ အနှန်အတိုင်းပြောရလျှင် (၂၂)လလုံးလုံး သေချာလေ့လာတွေးဆပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်တာမို့ မခက်ခဲပါဘူး။ လွယ်လှပါတယ်။ ဤကံကြမ္မာ အပြောင်းအလဲနေ့ကို ရောက်လာစေခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေဆီကို ကျွန်မ ပြန်လည်ခေါ်ဆောင်သွားပါရစေ။ လေ့လာကြည့်ကြပါ။

အသက်ရှင်ရုံသက်သက် အတွက်သာ နေရသည်မှာ အဓိပ္ပာယ်ရှိပါရဲ့လား?

ကျွန်မဘဝဟာ အတော်လှခဲ့ပါတယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံ ပီနန်မြို့မှာ မွေးပြီး နာမည်ကြီး ကွန်ဗင့်ကျောင်းမှာ မူလတန်းနှင့် အလယ်တန်းအဆင့်များ ပြီးမြောက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ အထက်တန်း ကျောင်းပြီးဆုံးတော့ အလုပ်ဝင်လုပ်ချင်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ကျွန်မရဲ့ အမြော် အမြင်ကြီးတဲ့ ဖခင်ကြီးက ခွင့်မပြုခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မကို စိန်ဇာဗီးယားကျောင်းမှာ အဆင့်မြင့် ပညာတန်းကို ဆက်လက်ဆည်းပူးစေခဲ့ပါတယ်။ ထိုအဆင့် ပြီးမြောက်ပြန်သော် လည်း အလုပ်လုပ်ခွင့် မပေးခဲ့သေးပါဘူး။ မလေးရှားတက္ကသိုလ်ကို ဆက်တက်ရပြီး နောက်တော့ ၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာ စာရင်းအင်းပညာ ဒီဂရီဖြင့် ဘွဲ့ရခဲ့ပါတယ်။

ပြန်လှည့်ကြည့်တဲ့အခါ အဲသည်အချိန်တုန်းက ကျွန်မ ဘာကြောင့် အလုပ် သိပ်လုပ်ချင် နေရပါသလဲလို့ စဉ်းစားကြည့်မိပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်တာကတော့ တစ်ခါက အထက်တန်း ကျောင်းသူ ဘဝမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်ပြီး ဝင်ငွေရခဲ့ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့

လွတ်လပ်မှုအရသာတွေကြောင့် ဖြစ်မယ်ထင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ မိသားစုဟာ ကြွယ်ဝကြသူများ မဟုတ်ကြတာမို့လို့ ကျွန်မ အလုပ်လုပ်ခြင်း အားဖြင့် တစ်ဦးတည်း မိသားစု တာဝန်ယူနေရတဲ့ ဖခင်ကြီးရဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ လျော့ပါး သက်သာစေနိုင်လိမ့်မယ်လို့ တွေးထင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မ ကံကောင်းပါတယ်။ စာမေးပွဲကြီးပြီးလို့မှ မကြာသေးခင် တစ်ပတ်လောက် အတွင်းမှာပဲ နိုင်ငံပေါင်းစုံ ဆက်သွယ်အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ်ရပါတော့တယ်။ အလုပ်က စာရင်းအင်းအလုပ် မဟုတ်ပါဘူး။ သို့သော်လည်း ဖခင်ကြီးက ကိစ္စမရှိပါဘူး။ လုပ်ပါဆိုပြီး သဘောတူခဲ့တယ်။ ကျွန်မရဲ့ နောက်ဆုံးစာမေးပွဲပြီးတဲ့နောက် ကျွန်မမှာ တစ်ပတ်သာ နားရက်ရပြီး ၁၉၈၃ ခုနှစ်၊ မတ်လ (၁)ရက်နေ့မှာ အလုပ်စတင် ရပါတော့တယ်။

ဘဝမှာ အခွင့်အလမ်းကောင်းကြီးတစ်ခု၊ နှစ်ခုတော့ ပေါ်တက်စမြဲဖြစ်တယ်လို့ ပြောကြ တာကို မှတ်သားဖူးပါတယ်။ အခွင့်ကောင်းကြီးများဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို အကောင်းဘက်သို့ တဆင့်ပြီးတဆင့်သာမက ခုန်ပျံ့ကျော်လွှားပြီး ချက်ချင်းဆိုသလို ပြောင်းလဲစေ နိုင်တယ်လို့ ဆိုကြတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မ သဘောတူပါတယ်။ ကျွန်မမှာလည်း ကျွန်မရဲ့ ပထမဦးဆုံးအလုပ်ရှင်နဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ရတာဟာ ကျွန်မအတွက် ပထမဆုံး အခွင့်အလမ်းကြီး ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့...ကျွန်မကို အတွေ့အကြုံမရှိသော ကျောင်းပြီးခါစ သူငယ်မလေး ဘဝကနေ ယနေ့ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်ဘဝသို့ နောက်တနည်း...တချိန်က နိုင်ငံကူးမှတ်ပုံတင်စာအုပ် တစ်အုပ်သော်မှ လက်ဝယ်မရှိသူဘဝကနေ ယနေ့ ကမ္ဘာ့အနှံ့ ခြေဆန့်နေသူအဖြစ်သို့...ကျွန်မကို ဘဝပြောင်းလဲပေးလိုက်သောကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် အလုပ်ပေးခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာကြီး ကို ယခုထက်တိုင် ကျွန်မ ကျေးဇူးတင်လျက်ရှိပါတယ်။ ကျွန်မဟာ အလုပ်မှာ နှစ်မြှုပ် လုပ်ကိုင်တတ်သူဖြစ်တာကြောင့် အလုပ်ရှင်ကလည်း ထုံးစံအတိုင်း အလုပ်ကောင်းသူမို့ အတော်ဂရုတစိုက် ရှိပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ တိုးတက်မှုဟာ အဆင်ပြေချောမွေ့လှတာကြောင့် ကျွန်မ အလုပ်ထဲမှာ ဘယ်လောက်ကြာသွားသလဲဆိုတာကိုတောင် သတိမထားလိုက်မိပါဘူး။ သတိထားမိတဲ့အချိန် ကတော့ (၁၀)နှစ်တောင်ကြာ ကျော်သွားခဲ့ပါလေပြီ။ ထိုကာလ

အတွင်းမှာ ကျွန်မဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တိုးတက်မြင့်မားလာခဲ့ပြီး၊ ပညာရပ်ပိုင်းအနေဖြင့်လည်း ဘာမှ စိတ်မကျေနပ်စရာ မရှိခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မဟာ ကျွန်မ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို ကြိုတင်ပုံစံချ မျှော်မှန်းထားတာမျိုး မရှိသော်လည်း ချောမွေ့စွာတိုးတက်ပြီး နေရာရလာ ခဲ့ပါတယ်။ ဤကာလများအတွင်းမှာပင် ကျွန်မ အိမ်ထောင်ပြုပြီး ချစ်စရာ သားသမီး (၂)ယောက် ထွန်းကားလာခဲ့ပါတယ်။ အဲသည်အခါမှာ ကျွန်မရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဘဝဟာ အလုပ်ထဲမှာနည်းတူ ချောမွေ့တယ်လို့ ပြောလို့မရတော့ပါဘူး။

ကျွန်မရဲ့ကလေးတွေကို ကျွန်မကိုယ်တိုင် မကြည့်ရှုနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့မိခင်ကြီးက သာ စောင့်ရှောက်ပေးရပါတယ်။ မိခင်ကြီးရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့် ကျွန်မမှာ ကိုယ့်အလုပ်ကို အာရုံစိုက် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ အချိန်ပိုတွေ လုပ်ရပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ စနေနေ့တွေမှာပါ အလုပ်လုပ်ရတာတွေ ရှိလာပါတယ်။ ဤအခါမှာ တစ်ခုခုတော့ လိုနေပြီလို့ သိလာပါတယ်။ သို့သော် သေချာစဉ်းစား မကြည့်မိသေးပါဘူး။ စဉ်းစားဖို့အချိန်လည်း မရခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မ အနေအထားမျိုးကို ကြုံဖူးသူများဟာ ကျွန်မ ယခု ပြောနေတာတွေကို စာနာနားလည်ကြပါလိမ့်မယ်။

နိုးဆော်သံကြားရပြီ

၁၉၉၃ ခုနှစ်ပိုင်းမှာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့တဲ့ ထူးခြားသည့်အဖြစ်တစ်ခုက ကျွန်မရဲ့ဘဝကို ပုံဖော်ပေးလိုက်ပါတယ်။ တစ်ခါက ကျွန်မ သင်တန်းတစ်ခု တက်ရပါတယ်။ သင်တန်းရဲ့ အမည်က “အဆင့်မြင့်ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ၏ အမူအကျင့် ခုနှစ်ခု” ဖြစ်ပါတယ်။ သင်တန်းမှာ သင်တန်းရဲ့ လိုအပ်ချက်တစ်ခုအဖြစ် ကျွန်မတို့ဟာ “ကိုယ်ရေးကိုယ်တာဘဝ ခရီးစဉ်” တစ်ခု ရေးဆွဲရပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် စီမံချက်ရေးဆွဲရတာတွေနဲ့ အတော်အသားကျပြီး ဖြစ်နေပါပြီ။ သို့သော် ယခုလို ကိုယ့်ဘဝ ရှေ့ခရီးလမ်း အစီအစဉ်ကို ကိုယ့်ဖာသာရေးဆွဲခြင်းအလုပ်ကတော့ ပထမဆုံး အတွေ့အကြုံ ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမတော့ ရေးဆွဲရတာ မလွယ်ပါဘူး။ ကျောင်းမှာလည်း ဒီလိုမျိုး မသင်ခဲ့ရ ဖူးပါဘူး။ သို့ပေမယ့် ဤသို့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ဘဝခရီးစဉ် ရေးဆွဲခြင်းဟာ ဤသင်တန်း ကာလအတွင်း ကျွန်မအတွက် အကောင်းဆုံးအတွေ့အကြုံတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ့်ဘဝခရီးစဉ်ကို ကိုယ်ရေးဆွဲနေစဉ်အချိန်မှာ ကျွန်မဟာ မိမိကိုယ်တိုင်ရဲ့ နာရေးမှာ တက်ရောက်ပြီး မိမိရဲ့ မိသားစုနဲ့ကလေးတွေက မိမိရဲ့ဘဝအကြောင်းကို ဖတ်ကြားပြနေတာကို ကိုယ်တိုင်နားထောင်နေရသလို အာရုံထင်လာရပါတယ်။ ကျွန်မ ဘာတွေ ကြားခဲ့ပါသလဲ။ ကြားခဲ့သမျှတွေကိုရော နှစ်ခြိုက်ရဲ့လား။ ကျွန်မ ကြားခဲ့ သမျှတွေကို ကျွန်မ မကြိုက်တာတော့ သေချာပါတယ်။ ကျွန်မကို ကျွမ်းကျင်ထက်မြက်သော မန်နေဂျာတစ်ဦး၊ ကုမ္ပဏီ၏ အလုပ်တွေကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သူ တစ်ဦးဆိုသည်မျိုးအနေဖြင့်သာ အမှတ်ရနေမည်ကိုတော့ မလိုလားပါဘူး။

ကျွန်မကို အမှတ်ရနေစေချင်တာ....

- ❖ ကျွန်မရဲ့ ကလေးတွေက သူတို့ဘဝကို ထိထိရောက်ရောက်ပြုစုပျိုးထောင် ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ မိခင်တစ်ဦးအဖြစ် ချစ်ခင်စွာဖြင့် တမ်းတမ်းတတ အမှတ်ရနေတာမျိုး၊
- ❖ ကျွန်မရဲ့ကလေးတွေက သူတို့ဘဝကို ထိထိရောက်ရောက်ပြုစုပျိုးထောင်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ မိခင်တစ်ဦးအဖြစ် ချစ်ခင်စွာဖြင့် တမ်းတမ်းတတ အမှတ်ရနေတာမျိုး၊
- ❖ ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းက သူ၏ အကောင်းဆုံးဘဝအဖော်အဖြစ် မြတ်နိုးစွာ အမှတ်ရ နေတာမျိုး၊
- ❖ ကျွန်မရဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံခဲ့ဖူးသူတွေက သူတို့ဘဝအတွက် ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုများ ဖြစ်ပေါ်အောင် စွမ်းဆောင်ပေးခဲ့သူအဖြစ် ချစ်ခင်လေးစားစွာ အမှတ်ရနေတာမျိုး၊  
အဲသည်လိုမျိုးဖြင့်သာ ကျွန်မကို အမှတ်ရနေစေချင်ပါတယ်။

ကျွန်မ စိတ်ဝင်စားသည်များကို စိတ်တိုင်းကျ လုပ်နိုင်ဖို့အတွက်လည်း ငွေရေးကြေးရေး အပူအပင် ကင်းလိုပါတယ်။ ကိုယ့်ဘဝခရီးစဉ်ကို ရေးဆွဲပြီးသည်မှစပြီး ကျွန်မကိုယ် ကျွန်မ ဘာဖြစ်ချင်တယ်။ ဘာလုပ်ချင်တယ်။ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာတွေကို ပထမအဆုံးအကြိမ် သိလာရပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မကိုယ် ကျွန်မ ဝိသိလာရတာက၊ ကျွန်မဟာ ဂုဏ်ထူးဆောင်ဘွဲ့တွေ၊ နာမည်တွေ၊ ကားကြီးတွေ၊ နေအိမ်ကြီးတွေ စတာတွေကို မက်မောလှသည်မဟုတ်ဘဲ ရိုးရိုးနေရသည့်ဘဝကိုပဲ ခုံမင်သည့် သာမန်လူတစ်ယောက်သာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုပါပဲ။ ကျွန်မ တမ်းတသည်က မိမိဘဝ မပြောင်းခင် ကိုယ်လုပ်ချင် တာလေးတွေကို လုပ်သွားနိုင်ဖို့ အချိန်နှင့် လွတ်လပ်မှုကိုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မ လုပ်ချင်တာလေးတွေက စာဖတ်မယ်၊ ပြန်ပြောင်းသုံးသပ်မယ်၊ စဉ်းစား  
 ဆွေးနာမယ်၊ သက်တောင့်သက်သာ အနားယူမယ်၊ အားကစားလိုက်စားမယ်၊ ပြီးတော့  
 လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် အကျိုးပြုလုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်မယ်... စတာမျိုးတွေ  
 ကပါ။ အဲသည်လို လုပ်နိုင်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်အချိန် လိုချင်ပါတယ်။ လူ့လောကအကျိုးအတွက်  
 မိမိကျရာ တာဝန်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ အနေအထား  
 မျိုးကိုလည်း တမ်းတမိပါတယ်။ ယခုလို ကိုယ့်ဘဝအတွက် လျှောက်ရမည့်လမ်းကြောင်း  
 မှန်ကို တွေ့လိုက်ရလို့ ကျွန်မ အလွန်ပဲ ဝမ်းမြောက်မိခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် တချိန်တည်းမှာပဲ  
 နည်းနည်းတော့ စိတ်မကောင်းဖြစ်မိသွားပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မဟာ  
 လောလောဆယ် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဘဝမှာပဲ ရှိနေသေးတာမို့လို့ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ အနေအထား  
 ဆီကို ရောက်နိုင်လိမ့်ဦးမယ် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သတိမူမိလို့ပါ။

ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဘဝမှာ ကိုယ့်အိမ်မက်များ အကောင်အထည်ဖော်လာနိုင်ဖို့  
 အချိန်နှင့် စိတ်ငြိမ်းချမ်းမှု မရရှိခဲ့ပါဘူး။ သို့မို့ကြောင့် အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့လိုပြီ၊ လမ်း  
 ကြောင်းစရှာရတော့ မည်လို့ အတွေးဝင်လာပါတယ်။ အကယ်၍ ကျွန်မအတွက် ဝင်ငွေရယ်၊  
 ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်တဲ့ အချိန်ရရှိမှုရယ်တို့ကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုသာရှိမည်  
 ဆိုလျှင် ထို့ပြင် အများအကျိုးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ရန်  
 လမ်းစတစ်ခုတွေ့မည်ဆိုလျှင် ကျွန်မ သေချာ လေ့လာကြည့်ရှုတော့မည်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို  
 ကတိပြုလိုက်ပါတယ်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလမှာ ကျွန်မ၏ တတိယမြောက် ကလေးရလာချိန်မှာတော့  
 ကျွန်မဘဝအတွက် တကယ့်နှိုးဆော်သံ မြည်လာပါတော့တယ်။ ကျွန်မ၏ ပထမကလေး  
 နှစ်ယောက်တုန်းက ကျွန်မ သူတို့အနားမှာ အမြဲရှိနေနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ အလုပ်ကို အချိန်လွန်  
 သည်ထိလုပ်ရတာကြောင့် ကလေးတွေကို ချစ်ခင်ယုယမှုပေးဖို့ အချိန်မရခဲ့ပါဘူး။ အလုပ်  
 ပင်ပန်းမှုကြောင့် စိတ်အားကိုယ်အား မရွှင်လန်းသည့် ကျွန်မမှာ တစ်နေ့တာကုန်ဆုံးသွား  
 သော်မှ သူတို့အတွက် နှစ်သက်အားကိုးရာ မိခင်တစ်ဦးအဖြစ် သူတို့နှင့်အတူရှိနေဖို့တောင်မှ  
 အခြေအနေမပေးခဲ့ပါဘူး။ ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ဘဝရှေ့ရေးအတွက် အသေအချော တွေးမိစပြု  
 လာရပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဤတတိယမြောက်ကလေး မွေးဖွားလာခြင်းက ကျွန်မအား ကျွန်မ  
 ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲခဲ့သော ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ဘဝခရီးစဉ်အတိုင်း လှုပ်ရှားအကောင်အထည်  
 ဖော်ဖို့ တကယ့်ကို တွန်းအားပေးခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

ကံကောင်းထောက်မရှု ရွှေတွင်းကို တိုးမိခြင်း

ကျွန်မဟာ လမ်းကြောင်းအချို့ကို စဉ်းစားဝေဖန်ကြည့်ပါတယ်။ ကျွန်မက စာအုပ်၊ စာရေးကိရိယာနဲ့ ပန်းတို့ကို နှစ်သက်တာခွဲလို့ အဲသည်ပစ္စည်းများနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းတွေကို ရှာကြည့်ပါတယ်။ ပန်းအလှဖန်တီးရှင်ဆိုလျှင် ကောင်းမည်လား၊ သို့သော် ဝယ်သူမရှိလျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ၊ ပန်းတွေ ပုပ်သိုးကုန်လို့ လွင့်ပစ်ရမယ်။ စာအုပ်နှင့် စာရေးကိရိယာ ဆိုင်လေးဆိုလျှင် ကောင်းမှာပဲ။ သို့ပေမယ့် အရင်းအနှီးက ဘယ်ကရမလဲ။ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ကော ရှိပါ့မလား။ ကိုယ်က အခြားအလုပ်တစ်ခုခုအတွက် အပြင်ကို ခဏထွက်တဲ့အခါ ဘယ်သူက ဆိုင်ကို ကြည့်ပေးမလဲ? .... ကိုယ်လုပ်ချင်တာလေးတွေ လုပ်နိုင်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်တဲ့ အချိန်မျိုး ဘယ်လိုရနိုင်ပါ့မလဲ? .... စသည်ဖြင့် စဉ်းစားကြည့်မိပါသည်။

ကျွန်မ စဉ်းစားကြည့်သည် လမ်းကြောင်းတွေ စာရင်းထဲမှာ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိခြင်း သို့မဟုတ် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုတာမျိုး မပါခဲ့သေးပါ။ ယင်းလုပ်ငန်းကို ဆန့်ကျင်လို၍ မဟုတ်၊ အတွေ့အထိကိုမျှ မရှိခဲ့သေးလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူမှလည်း ကျွန်မကို သူတို့ရဲ့အတွေ့ အကြုံတွေ မျှဝေပြောပြခဲ့ခြင်းမရှိပါဘူး။ သူတို့အမြင်မှာ ကျွန်မ စိတ်ဝင်စားမည်မဟုတ်၊ အချိန်လည်း ပေးနိုင်မည်မဟုတ်....လို့ ထင်ကြပုံရပါတယ်။ အဲသည်ဟာသည် ကျွန်မအတွက် ဆုံးရှုံးမှုပါ။ ဤတိုက်ရိုက်ဖြန့်လုပ်ငန်းနှင့် ကံကောင်း ထောက်မပြီး စောစောကတွေ့ခဲ့ရလျှင် ဘယ်လောက်ကောင်းမလဲ၊ စောစောမကြုံခဲ့ရသည်ကို ကျွန်မ စိတ်မကောင်းဖြစ်မိခဲ့ပါတယ်။ သို့သော် အများပြောလေ့ရှိကြသလို လုံးဝမကြုံရသည် ထက်စာလျှင် နောက်ကျသည်က တော်သေးသည် .... ဟုသာ ဆိုရပါမည်။

နောက်တော့ ဝမ်းသာစရာဖြစ်ရသည်က ကျွန်မအား ဤစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကြောင်းကို သိခွင့်ရထိုက်တယ်လို့ ထင်မြင်သူတစ်ဦးနဲ့ တွေ့ကြုံရခြင်းပါပဲ။ လပေါင်း များစွာ ကြာသွားသောတချိန်မှာ စီးပွားရေးလောက၌ အများက လေးစားရသော လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်နဲ့ တွေ့ဆုံမိပါတယ်။ သူမဟာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းလုပ်နေရာမှ စွန့်လွှတ်ပြီး မိမိကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး တည်ဆောက်လုပ်ကိုင်နေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ သူမ၏အလုပ်က ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိလာရပါတယ်။ ဤအခါမှာ ကျွန်မ တွေးမိတာက ဤလုပ်ငန်းမှာ ကောင်းတာတစ်ခုခုတော့ ရှိရမယ်၊ သို့မဟုတ်လျှင် သူမလို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးက



ဝင်လုပ်နေမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်တိုင်လေ့လာကြည့် ရမယ်လို့ စဉ်းစားမိပါတယ်။ ဤစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကနှင့် ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံလုံးဝ မရှိတဲ့ ကျွန်မဟာ ကြုံလာသမျှ လေ့လာဆည်းပူးမယ်ဆိုသည့်ခံယူချက်နဲ့ ယင်းကုမ္ပဏီ အစည်း အဝေးတွေကို စတက်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည်မှာ တွေ့မြင်ရသည်များက အတော်အားရစရာတွေ ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်မ သတိထားမိတာက သာမန်လူများဟာ ထူးခြားသူများ ဖြစ်လာနေတယ်။ သူတို့ဟာသူတို့ရဲ့ ဘဝအိမ်မက်တွေအကြောင်းနဲ့ ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ဖို့ ဘယ်လို အကောင်အထည်ဖော်ကြမယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းတွေကို စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့် မျှော်လင့်ချက်အပြည့်ဖြင့် အသက်ဝင်ကာ အားရပါးရ ပြောဆိုဆွေးနွေးနေကြပါတယ်။ ဤလုပ်ငန်း ထဲမှာပါဝင်ဆောင်ရွက်ပြီးသည့်နောက်မှာ သူတို့ရဲ့ဘဝတွေ ဘယ်လောက်တိုးတက်ကောင်းမွန် လာတယ်ဆိုတာကိုလည်း မျှဝေအသိပေးကြတယ်။ သူတို့ထဲမှာ တစ်ချို့က လောင်းကစားသမား ဖြစ်ခဲ့သူတစ်ဦးက ဤလုပ်ငန်းထဲရောက်ပြီးမှ သူ့ရဲ့ မကောင်းတဲ့အကျင့်ကို ဘယ်လိုဖျောက်ပစ် နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဆွေးနွေးအသိပေးတယ်။ နောက်တစ်ဦးကတော့ အမြဲတမ်းအဆိုးမြင် သူဘဝမှ ဤလုပ်ငန်းနှင့် ထိတွေ့ရပြီးနောက် ဘယ်လိုအကောင်းမြင်သူဘဝသို့ ပြောင်းလဲရောက်ရှိသွားပုံကို တင်ပြပါတယ်။

နောက်တစ်ခါ အကြင်လင်မယား စုံတွဲတစ်တွဲကလည်း ဤလုပ်ငန်းကြောင့် သူတို့၏ အိမ်ထောင်ရေးဘဝ ဘယ်လိုသာယာစိုပြေ တိုးတက်လာပုံကို ပြောပြပြန်တယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံများကို ရိုးသားစွာ အမှန်အကန်တင်ပြနေကြခြင်း ဖြစ်တယ်။ ဤလုပ်ငန်းကပေးတဲ့ အကျိုးတရားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ နှလုံးသားတွေအထိ ရိုက်ခတ်လှုပ်ရှားစေခဲ့ပြီဆိုတာကတော့ အသေအချာပါပဲ။ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိလုပ်ငန်းလို စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခုက ယင်းလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေသူတွေအပေါ် ဤမျှလောက် အဓိပ္ပါယ်ပြည့်ဝတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ဘယ်လိုများဖြစ်ပေါ်စေခဲ့ပါလိမ့် ... ကျွန်မ ယုံရခက်ခက်ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ သို့ပေမယ့် တစ်ချို့တည်းမှာပဲ ကျွန်မစိတ်ထဲမှာ ဤအချက်ဟာ အမှန်အကန်ပဲ ဖြစ်ရမယ်။ သို့မဟုတ်လျှင် ဤမျှလောက် လူများများက လာပြီး သက်သေခံ ဆွေးနွေးတင်ပြကြမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ခံစားသိရှိလိုက်ပါတယ်။

ထို့ပြင် ဤလုပ်ငန်းထဲမှာ ပညာရှင်တွေဖြစ်ကြတဲ့ မန်နေဂျာကြီးတွေ၊ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ အင်ဂျင်နီယာတွေပါ ပါဝင်နေတာ တွေ့မြင်ရတော့ ကျွန်မ

စိတ်ထဲမှာ အတော်အားရမိပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ငါးသည်တွေ၊ ဈေးသည်တွေနဲ့ အိမ်ရှင်မတွေလည်းပါနေတာ တွေ့ရပြန်တယ်။ အံ့ဩစရာကောင်းတာက ဤလူစုတွေဟာ ခြားနားသော ဘဝအဆင့်များရှိသော် ပြားလည်း သူတို့၏ ဘဝအိပ်မက်များ အမှန်တကယ် အကောင်အထည်ပေါ်လာဖို့အတွက် တစ်နေရာတည်းမှာ အတူလက်တွဲပြီး လုပ်ဆောင် နိုင်ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ မတူတဲ့ လူမျိုးစုတွေ အချင်းချင်းလည်း ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် နိုင်ကြတာကို တွေ့ရတယ်။ ဤပတ်ဝန်းကျင်ကတော့ အကောင်းမြင်အယူအဆတွေ လွှမ်းမိုးပြီး အလွန်အားတက်စရာ ကောင်းနေပါတော့တယ်။

ပိုပြီး အဓိပ္ပါယ်ပြည့်ဝသည့်အချက်ကတော့ သူတို့ပြောဆိုဆွေးနွေးနေကြတဲ့ အကြောင်းအရာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည့်ထဲမှာ လူတော်လူကောင်းဖြစ်ဖို့ မိသားစုဘဝ သာယာတိုးတက်အောင် ဖန်တီးဖို့နဲ့ အလုပ်ကြိုးစားမှု၊ လုံ့လဝီရိယာရှိမှု၊ အကျင့်စာရိတ္တခိုင်မြဲမှု ဆိုသည့် လူ့တန်ဖိုးများ အရေးကြီးပုံအကြောင်း အစရှိသည်ဖြင့် ပါဝင်ပါတယ်။ ဤလုပ်ငန်းမှာ တွေ့ရှိရတဲ့ အခြားလုပ်ငန်းတွေနဲ့မတူ တမူထူးခြားနေပုံကတော့ လူမျိုးဘာသာ၊ ဘဝအနောက်ခံအခြေအနေ ကွာခြားကြသူများကိုပင် ညီညီညွတ်ညွတ် အတူတကွ ပူးပေါင်း ပါဝင်စေနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဓိက အလေးဂရုပြုထားတာကတော့ သူတို့၏ ဘုံရည်မှန်းချက်ဖြစ်တဲ့ ..... မိမိတို့ဘဝ တိုးတက် ကောင်းမွန်ရေးအတွက် မိမိတို့ ဖာသာ အတူတကွ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဤအချက် အခြားသမရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဘဝတွေမှာ မတွေ့နိုင်တဲ့ ထူးခြားခြားနားသော အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မ မြင်ရ၊ တွေ့ရ၊ ကြုံခဲ့ရသမျှ တွေ့ကို ကျွန်မ အတော်သဘောကျနေပါပြီ။ သို့မို့ကြောင့် ကျွန်မ ကိုယ်တိုင်တောင် ဤလူစု ထဲက လူတစ်ဦးအဖြစ်နဲ့ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ချင်စိတ်တွေ တဖွားဖွား ပေါ်လာပါတော့တယ်။

### အခန်း(၂)

## တကယ့်ကို တလွဲထင်ခံနေရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

တစ်ခါက မိတ်ဆွေတစ်ဦးက သူမ၏ အတွေ့အကြုံကို ပြောပြဖူးပါတယ်။ သူမဟာ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေကြောင်းကို သူမ၏ သူငယ်ချင်းတစ်ဦးကို ပြောပြမိတဲ့အခါ ထိုသူငယ်ချင်းက ဘာပြန်ပြောသည် ထင်ပါသနည်း၊ “သူငယ်ချင်း မင်းဒီ အကြောင်း သူများတွေကို လျှောက်ပြောမနေနဲ့၊ နောက်ဆိုရင် မင်းသူငယ်ချင်းတွေ အားလုံး မင်းနားက ဒွာသွားလိမ့်မယ်” တဲ့။

သင်ဟာ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေတယ်လို့ သာပြော ကြည့်ပါ။ လူတွေ၏ တုံ့ပြန်မှုအမျိုးမျိုးကို သင်တွေ့ကြုံရပါလိမ့်မယ်။ ဤသည်ကပင်လျှင် ယင်းလုပ်ငန်းအပေါ် စိတ်ဝင်စားစရာနှင့် စမ်းသပ်ကြည့်ချင်စရာ ဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်မ တို့ဟာ မိတ်ဆွေများကို ဤလုပ်ငန်းအကြောင်းပြောလိုက်တဲ့အခါ အောက်ပါကဲ့သို့သော တုံ့ပြန်မှုမျိုးကို ကြားရလေ့ရှိပါတယ်။

“ငါ ရောင်းတဲ့အလုပ် မလုပ်နိုင်ဘူး၊ မကြိုက်လည်း မကြိုက်ဘူး၊ စကားလည်း ကောင်းကောင်း မပြောတတ်ဘူး၊ ငါ့မှာ အပေါင်းအသင်း မရှိဘူး၊ အဆက်အသွယ် များများစားစား မရှိဘူး၊ ဒါဟာ ညာစားလုပ်ငန်းပါ။ ကိုယ့်မိတ်ဆွေတွေအပေါ် လိမ်ညာ လှည့်စားတာမျိုး ဖြစ်နေမယ်၊ ကိုယ့်မိတ်ဆွေတွေဆီကနေ ပိုက်ဆံချုပြီး မယူချင်ဘူး၊ ဒီအလုပ်က ငါ့ဇနီးနဲ့ပဲ ပိုပြီး သင့်တော်ပါတယ်၊ ငါက လူပျင်းကွ၊ ငါက ငွေလည်း မလိုပါဘူး၊ ငါ့မှာ အချိန်မရှိဘူး၊ ဒီအလုပ်က အောက်တန်းကျ ပါတယ်၊ ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် ရပ်တည်နိုင်ဖို့ အလျင်လုပ်ချင်သေးတယ်၊ ငါ့မှာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် အတော်ကြိုးစားခဲ့ရတာ၊ အဲဒါကိုမှ အသုံးမချရင် အလကား လေသွားမှာပေါ့၊ ဒီအလုပ်က ငါ့အကြိုက်မဟုတ်ပါဘူး၊ တခြားလူတွေ လုပ်နိုင်ရင်လုပ်နိုင်လိမ့်မယ်၊ ငါတော့ မလုပ်နိုင်ဘူး၊ လူတော်တော် များများ လုပ်နိုင်လိမ့်မယ် မထင်ဘူး၊ ဒါဟာ ရေတိုလုပ်ငန်းပါ၊ အာမခံချက်

မရှိဘူး။ အခုမှတော့ နောက်ကျနေပါပြီ။ စောစောဝင်လုပ်မှ ကောင်းမှာ။ တိုက်ရိုက် ဖြန့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို လာပြောမနေပါနဲ့ကွာ။ အဲဒါက ချက်ချင်း ချမ်းသာ စေမယ်ဆိုတဲ့ စီမံကိန်းမျိုးပါ”

သင်တွေ့မြင်ရသည့်အတိုင်းပါပဲ။ တုံ့ပြန်ချက်တွေကတော့ “များမှများ” ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သည်အထဲကမှ တချို့ကို အသေးစိတ် လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

### အယူလွဲမှုများ ပပျောက်စေရန် ရှင်းလင်းခြင်း

#### ၁။ တိုက်ရိုက်ဖြန့်လုပ်ငန်းအကြောင်း လာပြောမနေနဲ့၊ ချက်ချင်းချမ်းသာစေမယ်ဆိုတဲ့ စီမံကိန်းမျိုးပါ။

ဒါကတော့ လူအများက တညီတညွတ်တည်းလောက်နီးပါး ခံယူထားကြတဲ့ အမြင်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဤအတွက် သူတို့ကို အပြစ်မဆိုနိုင်ပါဘူး။ တစ်ခါက ကျွန်မ ကော်ဖီဆိုင် တစ်ဆိုင်မှာထိုင်တုန်း ကြားရပုံကို ပြောပြပါရစေဦး။

ဆိုင်ထဲမှာ အသက်(၅၀)ကျော် ပင်စင်စားများ ဖြစ်ဟန်တူသည့် လူကြီးတစ်စု အရေးပေါ် စည်းဝေးနေပါတယ်။ သူတို့ပြောကြသည့် စကားတွေထဲမှာ “ကုမ္ပဏီမှာ နောက်ထပ်ဝင်ငွေ မရှိလို့ ဒို့ကို မပေးနိုင်တော့ဘူး” ၊ “ငါ့အောက်လိုင်း စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ကတော့ ဒီအလုပ်ကို အလုပ်မဖြစ်လို့ဆိုပြီး ဆက်မလုပ်တော့ဘူး” ဆိုတာမျိုးတွေ ပါနေပါတယ်။ ထို့ပြင် သူတို့ဆက်ပြောကြတာက “ငါတို့ အရင်းမြန်ဖြည့်ဖို့ ဒေါ်လာ ၁၇၀၀၀/- ဘယ်က ဆွဲရပါ့မလဲ” ၊ “ငါတို့ အရှုံးတွေ ဖြတ်ချပြီး ထွက်လိုက်ကြမှ ကောင်းမယ်၊ ဆက်ပြီး ငွေရင်းမမြဲတော့ဘူး၊ ထုတ်ကုန်တွေကလည်း စားသုံးဖို့ အရည်အသွေးမစီတာ အတော်ဆိုးတာပဲ၊ သုံးမယ့်သူ နည်းနေလို့ ဒို့ဖာသာ ဒို့ပဲ ပြန်သုံးရမလို ဖြစ်နေပြီ၊ ငါတို့ ကိုယ်က လိုပါတယ်လေ” စသည်ဖြင့် ဇာတ်လမ်းက ဆက်သွားနေပါတယ်။

တကယ်တော့ သူတို့စကားတွေကို သူတို့မသိအောင် နားထောင်နေတာ မကောင်းမှန်းတော့ သိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အနားမှာတင် ဖြစ်နေတော့ ကြားနေရပါတယ်။

မကြာခင်မှာပဲ သူတို့ဟာ ကြုံနေရတဲ့ အခြေအနေအပေါ် ပြောရင်းပြောရင်းနဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားကြလွန်းလို့ ခပ်ဝေးဝေးကပင် ကြားရလောက်အောင် အသံတွေကျယ်လာကြသည်ထိ ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

အကယ်၍ ကျွန်မသာ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းနဲ့က မရင်းနှီးသူဖြစ်ပါက ဤစကားသံ တွေကြားလိုက်ရတဲ့အခါ ကျွန်မ၏ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေ ဘယ်လိုနီမယ်လို့ ထင်ပါသလဲ၊ ဘယ်လိုမှ အကောင်းမြင်တော့မှာ မဟုတ်တာ သေချာပါတယ်။

ထို့အတူပါပဲ၊ ကျွန်မတို့ မိတ်ဆွေများဟာ မရိုးသား မပီပြင်သော လုပ်ငန်းများနဲ့သာ တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်းနဲ့ ကြုံခဲ့ရပေလိမ့်မယ်။ ယင်းလုပ်ငန်းမျိုးက သူတို့ကို “ဘာမှ အထူးလုပ်စရာမလို၊ ဒေါ်လာ ၈၀၀၀/- သာ စရင်းလိုက်ပါ၊ ပြီးလျှင် နောက်ထပ် မိတ်ဆွေ(၂)ဦး ထပ်စုဆောင်းပြီး ထိုနည်းတူ အရင်းအနှီး လုပ်ခိုင်းပါ၊ အဲသည်ကနေ ကွန်ယက် ထူထောင်ပါ။ ဆဋ္ဌမမြောက်အဆင့်ရောက်တာနဲ့ ဒေါ်လာ ၆၄၀၀၀/- ဝင်ငွေရပြီသာမှတ်လို့ ဆိုပါလိမ့်မယ်။

ဤသို့သော ကမ်းလှမ်းမှုမျိုးကို တုံ့ပြန်သည့်သူ (၂)မျိုး ရှိနိုင်ပါတယ်။ ပထမ အုပ်စုက အလွယ်တကူလက်ခံမည့် “ယုံလွယ်သူများ” ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို “ငွေရင်းနှီးမြှုပ်ရုံသာ မြှုပ်၊ ဘာမှ လုပ်စရာမလို” ဆိုတဲ့ သဘောတရားကို ရောင်းစား လိုက်ပါတယ်။ သူတို့ကလည်း လက်ခံပြီး လိုလိုချင်ချင် ဝင်ရောက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ထုံးစံအတိုင်း ဘယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးမှာမဆို ဆုံးရှုံးနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်က ရှိစမြဲ မဟုတ်လား။ ထိုလုပ်ငန်းမှာလည်း မကြာခင် တာဝန်ရှိသူများက တရားမဝင် ငွေလုံးငွေရင်း ရယူတဲ့လုပ်ငန်း ဖြစ်တယ်ဆိုပြီး အရေးယူလိုက်တဲ့အခါမှာ သူတို့မြှုပ်နှံ ခဲ့တဲ့ အရင်းအနှီးတွေ မြောင်းထဲရောက်သွားတာ တွေကြုံရပါတော့တယ်။ အမှန်တော့ ထိုလုပ်ငန်း မျိုးဟာ မလေးရှားဗဟိုဘဏ်ကြီးကနေ ပညာပေးနှီးဆော်ချက်တွေနဲ့ စီစဉ်သတ်ပေးခဲ့ရတဲ့ “ချက်ချင်း ချမ်းသာစေမည့် စီမံကိန်း” လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

ငွေရင်းမြှုပ်ရုံသာမြှုပ်ပြီး ဘာမှ အားထုတ်စရာမလိုဘဲ အမြတ်တော်တော်များများ ရမယ် ဆိုတာကို အပြောင်ကောင်းကောင်းနဲ့ ပြောသံကြားရတဲ့ တစ်ခဏမှာ ရောယောင်ပြီး အလွယ်တကူ ပါသွားတတ်ကြပါတယ်။ အရင်းအနှီးတစ်ခုကနေ အချိန်တိုအတွင်းမှာ အမြတ်(၈၀၀)ရာခိုင်နှုန်း ရမယ်ဆိုတဲ့ မက်လုံးမျိုးကို ရှောင်လွှဲသွားဖို့ အတော်ခက်မှာပါ။

သို့ပေမယ့် အကယ်၍သာ တဒဂံမျှ သေချာစဉ်းစားကြည့်လိုက်မယ်ဆိုလျှင် မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် ကောင်းလွန်းလှတာကို သတိထားမိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေခံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မှုအရ ခံယူထားတာက “များများရင်းမှ များများမြတ်မယ်”၊ “စွန့်စားရဲမှ အကျိုးအမြတ်များမယ်” လို့ ဆိုထားပါတယ်။ အခြေခံလူ့ကျင့်ဝတ်အရ ဆိုလျှင်လည်း “အလကားစားရသည်” ဆိုတာမျိုး မရှိပါဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ အလှည့်စားခံလိုက်ရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယလူစုမျိုးမှာကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်သူများ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ “ချက်ချင်း ချမ်းသာစေမည်” ဆိုတဲ့ နည်းမျိုးကို မယုံပါဘူး သို့ပေမယ့် သူတို့ စိတ်ထဲမှာတော့ တိုက်ရိုက် ဖြန့်လုပ်ငန်းဟာလည်း “ချက်ချင်းချမ်းသာစေမည်” ဆိုတဲ့နည်းနဲ့ အတူတူပါပဲ။ ကလိမ်တွေ လုပ်ကြတဲ့အလုပ်ပါပဲလို့ စွဲမှတ်ထားကြပြီး၊ ဤလုပ်ငန်းကို ဝေးနိုင်သမျှဝေးဝေးက ရှောင်ကြဉ်ကြမည့်သူများ ဖြစ်ပါတယ်။ မည့်သည့်အစုထဲမှာ ပါသည်ပင်ဖြစ်စေ၊ အခြေခံအချက်ကတော့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်လုပ်ငန်းသည် မမှန်မကန် အကြံအဖန်သာ ဖြစ်တယ်လို့ ခေါင်းထဲမှာ စွဲမှတ်ထားကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ဖြစ်ပုံက... ယင်း အကြံအဖန်လုပ်ငန်းများသည် ဆင့်ပွားဖြန့်ချိကွန်ယက်စနစ်ကို သုံးပါတယ်လို့ ဆိုကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အမှန်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ် ဆင့်ပွားဖြန့်ချိစနစ်မှာ အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာလိုပဲ အရင်းအနှီးနှင့် အားထုတ်လုပ်ကိုင်ရမှု ပါရမြဲဖြစ်ပါတယ်။ အလကားစားရတယ်ဆိုတာမျိုး မရှိပါဘူး။ ခြားနားတဲ့အချက်ကတော့ ဤဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်း မှာ ငွေအရင်းအနှီး များများမလို၊ ကွန်ယက်တည်ထောင်ဖို့အတွက် အချိန်နဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုသာ အဓိကလိုအပ်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဤလုပ်ငန်းဟာ ချက်ချင်းချမ်းသာစေမယ်ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဖြစ်လည်းမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

၂။ ရေတိုလုပ်ငန်း၊ ကြာရှည်ခံမှာ မဟုတ်ဘူး

ကျွန်မတို့၏ မိတ်ဆွေတစ်ချို့က ဤလုပ်ငန်းကို ရေတိုလုပ်ငန်းအဖြစ် မြင်ကြပါတယ်။ သူတို့ထင်တာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အကျိုးအမြတ်ရှိဖို့ဆိုတာ ကုမ္ပဏီနဲ့ သူ့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေဟာ ဈေးကွက်မှာ အသစ်ဖြစ်ရမယ်။ ဈေးကွက်မှာ သူတို့ အဝင် နောက်ကျလျှင် အကျိုးအမြတ်ရဖို့ ခက်မယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။

အမှန်က ဆင့်ပွားကွန်ယက်စနစ်မှာလည်း တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာလိုပဲ ကြာရှည်ခံစေဖို့အတွက်ဆိုလျှင် အရည်အသွေးမီပြီး စားသုံးသူများက ရာသီမရွေးလိုအပ်နေသော ကုန်ပစ္စည်းမျိုးဖြစ်ဖို့နဲ့ အလုပ်ဖြစ်နိုင်သော လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်ဖို့စသည့် အခြေခံအချက်များရှိရန် အရေးကြီးပါတယ်။

ဤအခြေခံအချက်များမှ သွေဖီနေတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်မိတဲ့ လူအဖို့ တိုတောင်းတဲ့ ကာလအတွင်းလေးမှာသော်မှ ဝင်ငွေဟာ လုံးခြာလိုက်နေမှာသာဖြစ်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးဥပမာပြရလျှင် ပေါ်ပင်လူကြိုက်များသည့် ဖက်ရှင်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းပစ္စည်းတွေဟာ ဖက်ရှင်ဆန်းချိန်လေး တစ်ခဏသာခံပါမယ်။ ရိုးသွားပြီဆိုတာနဲ့ အလုပ်မဖြစ်တော့တာကြောင့် လုပ်ငန်းဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ တဖြည်းဖြည်း အချိန်ပြန်ယူရပါလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှ ဤအတိုင်းပါပဲ။ အခြေခံမူတွေကို သွေဖီလို့မရပါဘူး။ ဆင့်ပွားကွန်ယက်လုပ်ငန်းဟာ စီးပွားရေး အခြေခံမူတွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် ကျနုစွာလုပ်ဆောင်လျှင် သေချာပေါက် ရေရှည်ခံမည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

၃။ အာမခံချက်ရှိတဲ့ အလုပ်မဟုတ်ဘူး

အမှန်တော့ တိုက်ရိုက်ဖြန့် လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဖြစ်သူတွေရဲ့ အခြေအနေနှစ်ရပ်ကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်မယ်ဆိုလျှင် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဟာ နာမည်ကောင်းဖြင့် ကျော်ကြားတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ရသူဖြစ်စေကာမူ သူတို့ထက် တိုက်ရိုက်ဖြန့် လုပ်ငန်းသမားက အလုပ်အာမခံချက် အလေးသာတယ်လို့ ကျွန်မ အခိုင်အမာ ယုံကြည်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် ကျွန်မ ဤသို့ ပြောရပါသလဲ။ ကျွန်မတို့ လက်ရှိကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဘဝ အနေအထားကို ကြည့်ကြပါစို့။

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကမှာ အလုပ်အာမခံချက်ဆိုတာ မရှိတော့ဘူး။ ရှိခြင်းရှိလျှင် အလုပ်သမားများဖက်က အလုပ်လုပ်ဖို့ အာမခံချက်သာ ရှိကောင်းရှိပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်မတို့ ကြားနေရသည်က ကုမ္ပဏီအချို့ဟာ ဝန်ထမ်း၏ လုပ်ဆောင်မှု အရည်အသွေးအရ မဟုတ်ဘဲ ဖွဲ့စည်းပုံပြင်လိုသောကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေ လျှော့ချနေကြတယ်။ တစ်သက်လုံး ယင်းကုမ္ပဏီမှာ လုပ်လာခဲ့သော်လည်း အာမခံချက်မရှိဘဲ မိမိအလိုဆန္ဒအရ နုတ်ထွက်သွားစေတဲ့ အစီအမံများ ပြုလုပ်လာကြပါတယ်။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်စနစ်မှာ ယင်းပုံစံတွေနဲ့ ခြားနားတာက ကျွန်မတို့သည်သာလျှင် ကျွန်မတို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူ လူကြီးဖြစ်တယ်။ သို့မို့ကြောင့် မိမိကိုယ်ကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်မှာ မဟုတ်တာ သေချာတယ်။ ကိုယ်ဘယ်လောက်မြင့်တက်ချင်သလဲ ဆိုတာကို ကိုယ့်ဖာသာ ကိုယ် ဆုံးဖြတ်လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်။ ဘယ်သူမှ မတားနိုင်ဘူး။

ကျွန်မအနေဖြင့် ပြောရလျှင် ကျွန်မ ရှေ့ရေးကောင်းမွန်တိုးတက်ဖို့အတွက် ကြိုးစားအားထုတ်ရမယ်ဆိုလျှင် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းထဲမှာသာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လို ပါတယ်။ စဉ်းစားကြည့်စေချင်ပါတယ်။ ဘယ်စနစ်က ပိုပြီးရေရာသေချာမှုရှိလဲ။ သင်ဟာ သင့်ရဲ့ ဘဝပန်းတိုင်အတွက် သင်ကိုယ်တိုင် စီမံနိုင်သူဖြစ်လိုသလား။ သို့မဟုတ် သင့်ရဲ့ အထက်လူကြီးက စီမံတာကို ခံယူချင်သလား။ ဆင့်ပွားဈေးကွက်စနစ်မှာ သင့်ဖာသာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်တာကြောင့် အလုပ်အာမခံချက်ရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

၄။ ရောင်းတဲ့အလုပ်ကို မကြိုက်ဘူး။ မရောင်းနိုင်ဘူး

အင်မတန် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့၏ မိတ်ဆွေတွေက တိုက်ရိုက်ဖြန့်လုပ်ငန်းကို ဤသို့မြင်ကြတာအတွက် သူတို့ကို အပြစ်တင်လို့ မရပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ယင်းတိုက်ရိုက်ဖြန့် လုပ်ငန်းလုပ်ခဲ့ကြတဲ့ သူတို့ရဲ့ အဒေါ်များ၊ အိမ်နီးချင်းများ တစ်အိမ်ဝင်တစ်အိမ်ထွက် ပစ္စည်းတွေလိုက်ရောင်း နေခဲ့ကြတာတွေ၊ တစ်ခါတစ်ခါ မိတ်ဆွေတွေကို အတင်းမရမက ဝယ်ခိုင်းနေတာမျိုးတွေကို သူတို့ ငယ်ငယ်ဘဝက မြင်ဖူးတွေ့ဖူးခဲ့ ကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် သူတို့အတွက် တကယ်မလိုအပ်သော ပစ္စည်းများကို သူတို့ သူငယ်ချင်းများက လာရောင်းကြလို့ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရတာမျိုး ကြုံဖူးခဲ့ကြ ပေလိမ့်မယ်။ သို့မို့ကြောင့် သူတို့စိတ်ထဲမှာ တိုက်ရိုက်ဖြန့် လုပ်ငန်းဟာ လူတွေအတွက် မလိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချကြတဲ့အလုပ်ပဲလို့ ခံယူလာကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ လူတိုင်း “ရောင်း” နေကြတာပါ။ ကလေးငယ်ကလည်း သူ့အမေ ဆီက တစ်ခုခုရဖို့ “ရောင်း” တယ်။ အမေကလည်း ကလေးတွေ စာကြိုးစားစေချင်တဲ့အခါ “ရောင်း” တယ်။ ဝန်ထမ်းကလည်း လစာတိုးဖို့ သို့မဟုတ် အပိုတာဝန်မတက်စေဖို့ “ရောင်း” တယ်။ အထက်လူကြီးကလည်း အလုပ်တွေပြီးစီးဖို့ “ရောင်း” ရတယ်။



အိမ်ရှင်မကလည်း သူမရဲ့ အိမ်ဖော်လုပ်စရာရှိတာတွေ ပြီးစီးဖို့. “ရောင်း”တယ်။ အလုပ်လိုချင်တဲ့ သူကလည်း အလုပ်ရဖို့. “ရောင်း”ရတယ်။ လူငယ်ကောင်လေးကလည်း သူကြိုက်နေတဲ့ မိန်းကလေးနဲ့ အတွဲဖြစ်ချင်တဲ့အခါ “ရောင်း”တယ်။ လူတိုင်း “ရောင်း”ကြရပါတယ်။ ဒါဟာ အမှန်ပါ။ သို့ ပေမယ့် တချို့သူတွေအနေနဲ့ အထက်က ဖော်ပြခဲ့တာတွေဟာ ရောင်းတာနဲ့ ဆိုင်တယ် ဆိုတာကို သဘောတူချင်မှ တူကြပါလိမ့်မယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ငဲ့စောင်းကြည့်ကြည့်ပါ။

အောင်မြင်နေသောသူတွေအားလုံး “ရောင်း”ကြတာကို သင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အကျိုးရလဒ်ကတော့ သင် ဘာရောင်းသလဲ၊ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ရောင်းသလဲ ဆိုတဲ့အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ အခြေခံအချက်ကတော့ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းတာထက် သူတို့ကိုယ်တိုင်မှာရှိတဲ့ အရည်အသွေးနဲ့ လူ့တန်ဖိုးတွေကို ရောင်းခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ရောင်းတဲ့အလုပ် ပါတယ်ဆိုတာ ယုံမှားသံသယ ဖြစ်စရာ မရှိပါဘူး။ သို့သော် ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းရုံမျှပဲလား။ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဖြင့် ဘာတွေရောင်းတာလဲ။ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းခြင်းဟာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အဓိကအချက်က လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ လူရဲ့တန်ဖိုးတွေ၊ မှန်ကန်တဲ့ ဘဝအမြင်တွေနဲ့ “ဘဝအိပ်မက်” တွေကို ရောင်းကြတော့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဦးဆောင်မှု စွမ်းရည်ကိုလည်း ရောင်းရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကျွန်မတို့က စံနမူနာပြု ဖြစ်အောင် ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ လုပ်ရပါတယ်။ သို့မှသာ တခြားသူတွေက လိုလိုလားလားနဲ့ နောက်က လိုက်ပါဆောင်ရွက်လာကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်ဆိုရလျှင် ဒီလုပ်ငန်းမှာပါဝင်လုပ်ဆောင်ကြသူတွေဟာ မိမိတို့၏ ဘဝပန်းတိုင်ကို မိမိတို့ ကိုယ်တိုင် ပုံစံချလုပ်ဆောင်နိုင်ပြီး အောင်မြင်မှုဟာလည်း မိမိတို့၏ လက်တစ်ကမ်းမှာပဲ ရှိဆယ်ဆိုတဲ့ အတွေးအခေါ်ကို ကျွန်မတို့၏ မိတ်ဆွေများအား “ရောင်းချခြင်း”ဖြစ်ပါတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ ရောင်းကြပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ပစ္စည်းရောင်းတယ်ဆို တာထက် ပိုပြီးလေးနက်ပါတယ်။ တကယ်ကတော့ ကျွန်မတို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို စွမ်းဆောင် ရည်ရှိပြီး ယုံကြည်စိတ်ချရသူများဖြစ်ကြောင်းနဲ့ မိတ်ဆွေများအနေဖြင့် ယုံကြည်စွာဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အဖြစ် တွဲဖက်လုပ်ဆောင်နိုင်သူများဖြစ်ကြောင်း ကျွန်မတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေးကို “ရောင်း”နေကြခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

၅။ ဒါကတော့ ဒိုက်ကြိုက်တဲ့ အလုပ်မျိုးမဟုတ်ဘူး

ကျွန်မ၏ မိတ်ဆွေတော်တော်များများက ဒီလုပ်ငန်းဟာ သူတို့ အကြိုက်နဲ့ မကိုက်ဖူးလို့ ပြောလေ့ရှိကြပါတယ်။ ငါတို့ကြိုက်တဲ့ လဘက်ရည်မျိုးမဟုတ်ဘူးလို့ တင်စားပြောကြပါတယ်။ ကျွန်မတို့တတွေ လဘက်ရည်ကို သောက်ဖူးကြတာမို့ အရာသာကို သိပြီးဖြစ်ကြပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီတိုက်ရိုက်ဖြန့် လုပ်ငန်းရဲ့ သဘောသဘာဝ “အရသာ” ကိုတော့ တကယ်သိတဲ့သူ နည်းပါတယ်။ များသောအားဖြင့် ကျွန်မတို့ရဲ့ အတွေးအမြင်တွေဟာ အနုတ်လက္ခဏာဆောင်တဲ့ သတင်းများ၏ လွှမ်းမိုးမှုကြောင့် တလွဲတချော်တွေ ဖြစ်နေကြရပါတယ်။ ကျွန်မတို့ သိကြတဲ့အတိုင်းပဲ။ မကောင်းသတင်းဟာ ကောင်းသတင်းထက်ပိုပြီး မြန်မြန်ပြန့်လွယ်တယ်။ ကျွန်မ အခိုင်အမာယုံကြည်တာကတော့ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ဘဝမှာ သူ့ဘာဖြစ်ချင် တယ်ဆိုတာကို သေသေချာချာ သိထားပြီးပြီဆိုလျှင် ဒီလုပ်ငန်းတွေလာတဲ့အခါ သူလေ့လာကြည့်မယ်။ သို့သော် အနည်းဆုံး စူးစမ်းကြည့်မိမှာပါပဲ။ နောက်ဆုံး သူဒီလုပ်ငန်းမှာ ဝင်မလုပ်သည့်တိုင်အောင် လက်လွတ် စပယ် ဖယ်ရှောင်မသွားဘဲ ဘယ်လိုသဘောသဘောဝနဲ့ “အရသာ” ရှိတယ်ဆိုတာကိုတော့ သိအောင်လေ့လာကြည့်မှာပါ။ ဒီမှာ တဒင်္ဂလောက်နားပြီး စဉ်းစားကြည့်ပါဦး။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ဘယ်လိုသဘော “အရသာ” ရှိတယ်ဆိုတာကိုတော့ သိအောင်လေ့လာကြည့်မှာပါ။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဝင်မလုပ်သည့်တိုင်အောင် လက်လွတ်စပယ် ဖယ်ရှောင်မသွားဘဲ ဘယ်လို သဘောသဘောဝနဲ့ “အရသာ” ရှိတယ်ဆိုတာကိုတော့ သိအောင်လေ့လာကြည့်မှာပါ။ ဒီမှာ တဒင်္ဂလောက်နားပြီး စဉ်းစားကြည့်ပါဦး။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ဘယ်လိုသဘော “အရသာ” မျိုး ရှိမလဲလို့။ သို့ပေမယ့် ထုံးစံအတိုင်းပဲ ဒီလုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်မကြည့် ဘဲနဲ့တော့ ဒီအလုပ်ရဲ့ သဘောကို သိနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ရောက်ရှိပြီးသူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ မျှဝေအသိပေးရလျှင် သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်လာပါက သင့်၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာနိုင်ပါတယ် ဆိုတာကို သိအောင်ပြောပါရစေ။ သင်ဟာ ကိုယ့်ဘဝကို ကိုယ့်ဖာသာ စီမံခန့်ခွဲခွင့်ရပါမယ်။ ကိုယ်ဘယ်ကို သွားနေတယ်။ အဲဒီနေရာသို့ ရောက်အောင် ဘယ်လိုသွားနေတယ်..... စသည်တို့ကိုလည်း ကိုယ်ဖာသာ

သိနေပါမယ်။ သင့်ရဲ့ ချွတ်လင့်ချက် အိပ်မက်တွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ရှေ့ဆက် သွားရင်းနဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာလည်း တခြားသူတွေကို ပံ့ပိုးကူညီရင်းနဲ့ပဲ သင့်ဘဝမှာ နေ့စဉ်နဲ့ကအမျှ အားရကျေနပ်မှုတွေနဲ့ ပြည်နေမယ်။ သင့်ရဲ့ ဒီခရီးစဉ်ကို ရှေ့တိုးသွားလေလေ မကြုံဖူးသော လွတ်လပ်မှုတွေနဲ့ ပြည့်နေတဲ့ အနာဂတ်ကို တည်စာဆက်ဖြစ်လေလေသာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

**ငွေကြေးအမှီခိုကင်းမှုနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိမှု**

သင့်မှာ သင်ရရှိလာတဲ့ ကြွယ်ဝမှုကို ခံစားနိုင်သော အချိန် ရရှိလာမယ်။ သင်လုပ်ချင် တာကို သင်နှစ်သက်သူ ဘယ်သူနဲ့မဆို ဘယ်အချိန်မှာဖြစ်ဖြစ် သင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက် လာနိုင်မယ်။ အဲဒါ ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိခြင်းပဲ။

သို့မို့ကြောင့် သင်ယခု ဤလုပ်ငန်းသဘာဝ လက်ဘက်ရည်တစ်ခွက်ကို ထပ်မံ စဉ်းစားကြည့်ပါဦး။ ဘယ်လိုအရသာမျိုး ရှိမလဲလို့။ ဒီအရသာကို ကြိုက်သည်၊ မကြိုက်သည် မဆုံးဖြတ်မီ ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကို စူးစမ်းကြည့်ပါဦး။ အရသာခံကြည့်ပါဦး...လို့ ပြောပါရစေ။

**၆။ ဒို့မှာ အပေါင်းအသင်း သိပ်မရှိဘူး**

ဟုတ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ လူလူချင်း ဆက်သွယ်ယှက်နွယ်၍ ဆောင်ရွက်ရတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်တာကြောင့် အပေါင်းအသင်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ဆွေမျိုးနှင့် အိမ်နီးနားချင်းတွေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ စီးပွားဖက်တွေ...စသည့် အဆက်အသွယ်များရှိဖို့ လိုအပ်တာ အမှန်ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်မတို့ ကိုယ်ကို ကျွန်မတို့ ထင်ထားတာထက် ပိုပြီးအမှတ်ပေးသင့်တယ်လို့ ကျွန်မယူဆတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အကယ်တမ်း ကိုယ့်အသိအကျွမ်းတွေကို သေသေချာချာ စာရင်းချရေးကြည့်မယ်ဆိုရင် ဒီလုပ်ငန်းအတွက် လိုသည်ထက်ပင် ပိုနေပါလိမ့်ဦးမယ်။

နောက်ပြီးတော့ ကျွန်မတို့ဟာ လူတွေနဲ့အတူ လူ့လောကထဲမှာ နေ၊ နေကြတယ် ဆိုတာကိုလည်း မမေ့သင့်ပါဘူး။ နေ့စဉ်အမျှ ယခင်က မတွေ့ဖူးသေးတဲ့ လူတွေနဲ့ အသစ်အသစ်တွေ လာရမှာပဲ။ နေရာတကာမှာ လူတွေရှိနေတာ မဟုတ်လား။ ဘယ်နေရာ

ဘယ်အချိန်မှာမဆို မိတ်ဆွေသစ်တွေ ရလာနိုင်ပါတယ်။ <တကယ်တော့ မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းကတော့ ကိုယ်ကအလျင် မိတ်ဆွေလို ခင်မင်စွာဆက်ဆံဖို့ဖြစ်ပါတယ်။>

ကျွန်မတို့ ကိုယ်ကို ကျွန်မတို့ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးထားပြီး နှစ်လိုဖွယ်ဆက်ဆံတတ်လျှင် ဘယ်နေရာသွားသွား မိတ်ဆွေတွေရမှာ သေချာပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ မွေးကတည်းက နှစ်လိုဖွယ် ဆက်ဆံတတ်တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ သို့ပေမယ့် လေ့လာဆည်းပူးပြီး အရည်အသွေး တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် လုပ်ယူလို့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီအမူအကျင့်ဟာ အင်မတန်နှစ် သက်စရာကောင်းတာမို့လို့ ဒီလိုဆက်ဆံတတ်လာအောင် လေ့လာပြီး ကျင့်သုံးနိုင်လာလျှင် ကျွန်မတို့ ဘဝဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာသာ မဟုတ်ပါဘူး၊ ဘယ်မှာမဆို ချောမွေ့ အဆင်ပြေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်နည်းက လူအများနဲ့ အဓိပ္ပါယ်ပြည့်ဝတဲ့ဆက်ဆံမှုမျိုး တည်ဆောက်ဖို့ ရာမှာ နေ့စဉ်ထိတွေ့ ဆက်ဆံရာ၌ အပြောဖြင့်ဖြစ်စေ၊ အလုပ်ဖြင့်ဖြစ်စေ၊ သူတို့ဘဝအတွက် လူ့တန်ဖိုးများ တိုးတက်ရရှိလာအောင် လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်စွမ်းရှိဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကျွန်မရဲ့ အထက်လိုင်းလမ်းညွှန်ပုဂ္ဂိုလ် သင်ပေးခဲ့တဲ့ စကားလေးကို ညွှန်ပါရစေ။ “လူကောင်းလူမွန်ဖြစ်အောင် အရင်ကြိုးစားပါ။ ပြီးမှ လုပ်ငန်းလုပ်ပါ” တဲ့။

ဒါဟာ သိပ်မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ လူကောင်းလူမွန်များဖြစ်လျှင် လူအများက ယုံကြည်ပြီး မိတ်ဆွေဖြစ်ချင်ကြမယ်။ သူတို့ယုံကြည်ပြီဆိုသည်နှင့် ကျွန်မတို့ ဘာလုပ်စားကြသလဲ ဆိုတာကိုလည်း သိချင်လာကြမယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ အခြေအနေကို သူတို့ သဘောတော့သွားသည်နှင့် သူတို့ ပိုမိုစူးစမ်းလေ့လာချင်စိတ်တွေ ရှိလာကြပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ ကိုယ်တိုင်နဲ့ ကျွန်မတို့ ရွေးချယ်ထားတဲ့အလုပ်ကို သူတို့ယုံကြည်ပြီး ဖြစ်တာကြောင့်ပါပဲ။

၇။ ဒီအလုပ်ဟာ ဒို့အတွက် ကောင်းမွန်သိတယ်၊ ဒါပေမယ့် အချိန်မပေးနိုင်ဘူး

ပြောရလျှင်တော့ ကျွန်မ ဒီဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လာခဲ့တာဟာ အဲဒီ အကြောင်းပြချက်က အခရာဘဲ။

ကျွန်တို့ ခဏလောက် စဉ်းစားကြည့်ရအောင်၊ ပထမဦးဆုံး ကျွန်မတို့ဘာတွေများ အလုပ်များလွန်းလို့၊ သည်လောက်တောင် အချိန်သိပ်ဆင်းရဲနေကြတာလဲ။

တစ်နေ့မှာ (၂၄)နာရီ ရှိတဲ့အထဲက အိပ်ချိန်(၇)နာရီ နုတ်လိုက်လျှင် (၁၇)နာရီကျန်သေးတယ်။ တစ်ခါ တစ်နေ့ (၁၁)နာရီ အလုပ်လုပ်တယ် ဆိုကြပါစို့။ နောက်ထပ် တခြားလုပ်သင့်တာတွေလုပ်ဖို့ (၆)နာရီ ကျန်ပါသေးတယ်။ အများအားဖြင့် အချိန်မရဘူးလို့ ညည်းကြတဲ့သူတွေဟာ ရုံးအလုပ်တွေနဲ့ ပိနေပြီး အချို့ဆိုလျှင် အိမ်အထိတောင် ယူလာပြီး လုပ်ကြရတဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဤအလုပ်က ဤကဲ့သို့သော သူမျိုးတွေအတွက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စဉ်းစားကြည့်ကြပါ။ အခုနေ အချိန်မရဘူးဆိုလျှင် နောင်မှကော ဘယ်တော့များ အချိန်ပိုရလာပါ့မလဲ။ သေချာတာတစ်ခုကတော့ အလုပ်တွေပိုများလာပြီး အိမ်ကနေ စောစောထွက်ဖို့တောင် မလွယ်ဘူးဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

သို့မို့ကြောင့် ကျွန်မဟာ ဤအတိုင်း ဆက်နေသွားလျှင် ဘယ်သူ့အတွက်ကိုမှ အချိန်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်အတွက်ဆိုတာကတော့ ဝေးရောပဲ။ ဤသို့ ဆိုလျှင် ဘာလုပ်သင့်ပါသလဲ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ အနေအထားဆီကို အပြီးပြောင်းလဲရောက်ရှိစေနိုင်တဲ့ အပြောင်းအလဲ တစ်ခုကို ရှာဖို့ပဲ ရှိတော့တယ်။

၈။ ကိုယ့်ဝမ်းစာ အလုပ်ကို အလျင်တူထောင်ရဦးမယ်

ဤမှတ်ချက်မျိုးကို မကြာခဏ ကြားရလေ့ရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မိမိဝမ်းစာ အလုပ်ကို ဦးစွာထူထောင်ရန် စိတ်အားထက်သန်ကြတဲ့ လူငယ်ထုထဲမှ ဖြစ်ပါတယ်။ ဤသို့သော သူမျိုးတွေနဲ့တွေ့ရတာဟာ ကိုယ်ဖာသာကိုယ်ဘာကြောင့် အလုပ်လုပ်နေကြသည်ကိုမှ မသိတဲ့သူများထက်စာလျှင် ပိုပြီးအားရစရာကောင်းပါတယ်။

သို့သော် ဤလူစုနဲ့တွေ့တဲ့အခါ ကျွန်မ မေးချင်တဲ့ မေးခွန်းတစ်ခုက လာမည့် အနာဂတ်ကာလမှာ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘယ်အနေအထားမှာ ရောက်နေဖို့ မှန်းမျှော်ကြည့်ရှုထားသလဲ။ ပြီးတော့ အဲဒီအနေအထားကိုကော တကယ်နှစ်သက် ကျေနပ်ရဲ့လား...ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါပဲ။ အကယ်၍ သူတို့မျှော်မှန်းကြည့်ရှုထားပြီးပြီ။ အဲဒီမျှော်မှန်းထားတဲ့ အနေအထားကိုလည်း နှစ်သက်ကျေနပ်တယ်လို့ ဖြေပါလျှင် အတိုင်းထက်အလွန်ပင်ဖြစ်လို့ ကျွန်မ သူတို့ကို ချီးကျူးထောပနာပြုပါမယ်။ ပြီးလျှင် သူတို့ရွေးချယ်တဲ့ လမ်းကြောင်းအတိုင်း ဆက်လျှောက်ရန် ကျွန်မ အားပေးပါမယ်။

တကယ်တော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ ထူးခြားကောင်းမွန်လှပါတယ်။ သို့ပေမယ့် လူအချို့ထင်ကြသလို လူတိုင်းအတွက်ဖြစ်တယ်လို့ ပြောလို့မရပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အကယ်၍ ဤလုပ်ငန်းမှာ လူတိုင်းပါဝင်နေပြီဆိုလျှင် ဆရာဝန်တွေ၊ ကျောင်းဆရာတွေ၊ ဥပဒေပညာရှင်တွေ၊ သွားဆရာဝန်တွေဆိုတဲ့ ပညာရှင်တွေကအစ ကလေးထိန်းတို့ ဘာတို့လုပ်မည့်သူတွေပါ ဘယ်မှာရှိတော့မှာလဲ။

သို့ပေမယ့် လူတွေရဲ့ တွေးခေါ်မှု၊ ဦးစားပေးမှုတွေဟာ အချိန်နဲ့အမျှ ပြောင်းလဲတတ်ကြတယ်လို့ ကျွန်မ ယူဆပါတယ်။ အချို့သူများမှာ သေချိန်ခါနီးမှ အိပ်ရာထဲမှာ လဲနေရင်း သူတို့ဘာ သူတို့ မိသားစုနဲ့ နေခဲ့ရတဲ့ အချိန်တွေပိုရခဲ့ရင် ဘယ်လောက်ကောင်းမလဲလို့ တမ်းတသူများအကြောင်းကိုလည်း ကြားဖူးပါတယ်။ ဘယ်သူမှ သူတို့အလုပ်ထဲမှာ အချိန်ပိုသုံးခဲ့ရရင် အကောင်းသားလို့ မတမ်းတကြပါဘူး။

ထို့ကြောင့် ဤတက်ကြွတဲ့ ပညာရှင်လူငယ်တစ်စုဟာ တစ်ချိန်မှာ “ဘဝဆိုတာ သည်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လှေကားထစ်တွေပေါ် ကျော်တက်သွားဖို့ အားထုတ်နေရုံမျှနှင့် မပြီးသေးဘူး၊ ဒီထက်ပိုပြီး အခြားကဏ္ဍတွေ အများကြီး ရှိသေးတယ်” ဆိုတာကို သိလာကောင်း သိလာပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့မိသားစုတွေရဲ့ နစ်နာမှုတွေနဲ့ရင်းပြီး သူတို့အလုပ်ထဲမှာ အချိန်တွေပေးလွန်းနေတယ်ဆိုတာ သူတို့တကွ တွေ့ရှိလာကြပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီအချိန်ကျရင်တော့ သူတို့ ဒီလုပ်ငန်းကို ပိုပြီး လက်ခံလာနိုင်ဖွယ် အနေအထား ရှိလာနိုင်ပါတယ်။ အဲသည်လိုသာ ဆိုလျှင်တော့ ကျွန်မတို့ဟာ သူတို့ကို ဤလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံသဘောတရားခံယူချက်ကို မျှဝေအသိပေးပြီး သူတို့နဲ့ အဆက်အသွယ် မပြတ်စေပဲနဲ့ အချိန်ခါကောင်းကို စောင့်ကြည့်ရဖို့ပဲ ရှိပါတော့တယ်။

၉။ ပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့ ကြိုးစားပြီး ပညာသင်ခဲ့ရတာ၊ ဒါကိုမှ အသုံးမချရင် အလဟဿ ဖြစ်သွားတော့မှာပေါ့။

စလျှင်စချင်းတော့ ဤအဆိုဟာ ကြောင်းကျိုးညီညွတ်သလို ရှိပုံပေါ်ပါတယ်။ သဘာဝလည်း ကျပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဥပမာ ကျွန်မဟာ စာရင်းကိုင်ပညာ ဒီဂရီရဖို့ (၄)နှစ်တာ ဆည်းပူးခဲ့ပြီးတဲ့နောက် အကယ်၍ နောက်ဆုံးမှာ စာရင်းကိုင်အရာရှိ

တစ်ယောက်သော်မှ ဖြစ်မလာဘူးဆိုလျှင် ကျွန်မ၏ ပညာတွေ အလဟဿဖြစ်ပြီလို့ ထင်စရာရှိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဤစာရင်းကိုင်ပညာဟာ ကျွန်မ ဖြစ်လိုသော ဘဝဆီသို့ ပို့ဆောင်ပေးနိုင်ရဲ့လား။ ကျွန်မ ဤပညာရပ်ကော တကယ်ပျော်ပိုက်ရဲ့လား...ဆိုတဲ့ အချက်တွေကို တွေးဆခြင်းကသာ ပို၍ အဓိပ္ပါယ် ပြည့်ဝတယ်လို့ ကျွန်မထင်ပါတယ်။

တက္ကသိုလ်ဒီဂရီ အလုပ်ကောင်းတစ်ခုရဖို့အတွက် အာမခံချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော်လည်း မိမိဆည်းပူးခဲ့တဲ့ ပညာဖြင့်သာ မိမိအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုရမယ်လို့တော့ တထစ်ချဆိုလို့ မရပါဘူး။ ပညာရေးစနစ်ကို သေသေချာချာနက်နက်နဲ့နဲ့ လေ့လာကြည့် မယ်ဆိုလျှင် တက္ကသိုလ်ပညာဟာ အောင်လက်မှတ်တစ်ခုထက်ပိုပြီး ကျယ်ဝန်းတဲ့ လေ့ကျင့် သင်ကြားမှုတွေပါခဲ့တယ်ဆိုတာ တွေ့ရှိရပါလိမ့်မယ်

စည်းကမ်းရှိသောစိတ်ကို သွင်းပေးခဲ့တယ်။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ပညာရပ်တွေ လိုက်နိုင် သော အရည်အသွေးကို ဖော်ဆောင်ပေးခဲ့တယ်။ သို့သော် ဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ယင်းဘွဲ့ရဲ့ ပညာရပ်ကို အသုံးပြုခြင်း၊ မချခြင်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အကယ့်အကြောင်းတရားအမှန်ကတော့ တချို့မှာ ကိုယ့်နှစ်ခြိုက်တဲ့ ပညာရပ်ကို ဆည်းပူးခွင့်မရခဲ့ကြတာရယ်၊ တချို့မှာလည်း ဘွဲ့ရပြီးမှ စိတ်ဝင်စားမှုလမ်းကြောင်း ပြောင်းသွားတတ်ကြတာရယ်...ဆိုတာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

လူအတော်များများအဖို့ အလုပ်ဆိုတာ ဘဝရပ်တည်မှုဆိုတဲ့ ပန်းတိုင်ဆီသို့ ပို့ဆောင်ပေးမည့် လမ်းတစ်သွယ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဤအချက်ကို ကျွန်မ သဘောတူပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အကယ်၍များ မိမိလုပ်နေတဲ့ အလုပ်သည်ပင်လျှင် ဘဝပန်းတိုင်ပဲဖြစ်နေပြီဆို လျှင်ကော... ဘယ်လောက်များ ကောင်းလိုက်ပါမည်လဲ။ ဆိုလိုတာကတော့ အဲဒီအလုပ်နဲ့ပဲ ကိုယ့်ဘဝကိုယ်ရပ်တည်နိုင်မယ်၊ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိမှု၊ ငွေကြေးအပူ အပင်ကင်းမှု အစရှိတဲ့ မိမိဖြစ်လိုသည့်စိတ် လွတ်လပ်မှုအခြေအနေမျိုးကိုလည်း ပေးစွမ်း နိုင်သည့် အလုပ်မျိုးကို လုပ်နေရပြီဆိုလျှင် ပန်းတိုင်သို့ ရောက်နေပြီသာ ဖြစ်ပါတော့တယ်။ ဤအတွေးအမြင်အရ ကျွန်မ လိုချင်တမ်းတတဲ့ ဘဝအခြေအနေမျိုးကို ပေးစွမ်းနိုင်မည့် အလုပ်မျိုးဖြစ်လျှင် ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ဖို့ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြနေစရာမလိုတော့ပါဘူး။

၁၀။ တခြားလူတွေ လုပ်နိုင်တယ်၊ ဒို့တော့ မလုပ်နိုင်ဘူး

ကျွန်မ၏ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်း ခရီးစဉ်တစ်လျှောက်မှာ ကျွန်မ အပေါင်းအသင်း တွေဆီက “ကျွန်မ ဒီအလုပ်ကို လုပ်နိုင်မှာပေါ့။ စကားပြောတတ်တာကိုး” လို့ ဆိုကြတာကို ခဏခဏ ကြားရလေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်မ ဒီအတွက် ဂုဏ်ယူပါတယ်။ သို့ပေမယ့် တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ စိတ်ထိခိုက်ရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူမှုဆက်ဆံရေးဟာ အရည်အချင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည် အရည်အချင်းကို ဆည်းပူးရယူနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မ အပေါင်းအသင်းတွေက အဲသည်လို ပြောမည့်အစား ကျွန်မဟာ အလုပ်ကြီးစားတယ်။ စည်းစနစ်ရှိတယ်။ သံန္နိဋ္ဌာန်ခိုင်မာတယ်။ လေ့လာဆည်းပူးလိုစိတ်ရှိပြီး၊ ပြောင်းလဲဖို့ လိုအပ်လျှင် ပြောင်းလဲရန် ဝန်မလေးဘူး အစရှိတဲ့ အရည်အချင်းတွေကြောင့် ယခုလို လုပ်နိုင်ခြင်းဖြစ်တယ်...ဆိုတာမျိုး ပြောတာကိုသာ ပိုဖြစ်စေချင်ပါတယ်။

ကျွန်မတို့ ကိုယ်ဘာလုပ်လုပ် အောင်မြင်ရမယ်လို့ ခိုင်မာစွာ ယုံကြည်ထားလျှင် လိုအပ်တဲ့ အရည်အချင်းတွေ ရရှိလာအောင် လေ့လာဆည်းပူးလိုစိတ် ပြင်းပြကြမည်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အမှန်ပါပဲ။ ဥပမာ - ထိပ်တန်းဂေါက်သီးကစားသမား “တိုင်းဂါးဂုဒ်(စ်)”နဲ့ နာမည်ကျော် တယောပညာရှင် “ဗါနက်ဆာမေး(စ)”တို့ကို ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ သက်ဆိုင်ရာ လောကမှာ ပါရမီရှင်များ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူတို့မှာ ပြင်းပြင်းထန်ထန် လေ့ကျင့်မှုနဲ့ စည်းစနစ်ကျကျ လုပ်ဆောင်မှုတွေ မရှိခဲ့ဘဲနဲ့တော့ဒီဆင့်ကို ရောက်လာကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သို့မို့ကြောင့် ကျွန်မတို့ တကယ်လုပ်နိုင်သည် မလုပ်နိုင်သည်ဆိုတာထက် တကယ်လုပ်ချင်သည်၊ မလုပ်ချင်သည် ဆိုတာကသာ ပိုပြီး ပဓာနကျပါတယ်။

ဤဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းမှာလည်း “ငါ အောင်မြင်ချင်တယ်” ဆိုတဲ့ ပြင်းပြသော ဆန္ဒသဘောထားရှိလျှင် ကြုံလာသမျှ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားအောင်မြင်နိုင်မှာသာ ဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခက်အခဲဆိုတာ မိမိကိုယ်တိုင်၏ စိတ်ထဲမှ သတ်မှတ်ဖြစ်ပေါ် လာခြင်း ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်က အောင်နိုင်လိုတဲ့စိတ် မွေးပြီး လုပ်ဆောင်လျှင် အောင်မြင်နိုင်မည်သာဖြစ်တယ်။



### အခန်း(၃)

## ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ ?

### ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်း(သို့မဟုတ်)ကွန်ယက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုတာဘာလဲ ?

တချို့က ကြားဖူး၏။ တချို့က မကြားဖူးသေး။ တချို့က ဒီအသံကြားလျှင် လွန်စွာရွံ့ကြတွန့်ကြသည်။ သို့ပေမယ့် တချို့ကျပြန်တော့လည်း နှစ်သက်သဘောကျကြသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။ အကြောင်းကတော့ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ လူမျိုးစုံပါဝင်သည်နှင့်အမျှ လွဲမှားသော ခံယူချက်တွေကလည်း များစွာပေါ်ပေါက်ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်ပေ၏။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ပညာရပ်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်၍ရသော ကြီးမားသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော်လည်း အချို့သော သူများ၏ မသိနားမလည်မှုကြောင့်သော်လည်းကောင်း၊ လောဘကြီးမှုကြောင့် သော်လည်းကောင်း၊ အလွဲသုံးစားမှုများရှိခဲ့တာကြောင့် လူအတော်များများမှာ လိမ်လည် လှည့်ဖျားခံရပြီး အသုံးမတည့်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ငွေထောင်နဲ့ချီပြီး ဝယ်ခဲ့ရတာတွေ၊ သူတို့မှာ ဒီငွေကို ပြန်ကာမိဖို့ နောက်ထပ်သူတို့ မိတ်ဆွေတွေကို လှည့်စားရောင်းချရတာတွေ အစရှိတဲ့ မနှစ်မြို့ဖွယ်ဇာတ်လမ်းတွေကို ကြားခဲ့ရပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်နည်းလုပ်ဟန် တွေဟာ တကယ့်ကို မှားယွင်းပါတယ်။

ဒီလို လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေနဲ့ လုပ်ဆောင်ကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အမှန်တကယ် ဆင့်ပွားဖြန့်ချိစနစ်လုပ်ငန်းတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ “ချက်ချင်း ချမ်းသာစေမယ်”ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်မျိုးသာ ဖြစ်ပါတယ်။ တရားဝင် လုပ်ငန်းလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းကတော့ တရားဝင် ဥပဒေဘောင်အတွင်းက ခွင့်ပြုထားတဲ့ လုပ်ငန်း ဖြစ်ပါတယ်။ အဓိက အပြစ်တင်ရမည့်သူတွေကတော့ ဆင့်ပွားဈေးကွက် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို မသမာတဲ့နည်းနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ကြတဲ့ တာဝန်မဲ့သူများနဲ့ လုပ်ငန်း အကြောင်းသေချာစွာ မသိနားမလည်သူများ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ယနေ့ မမှန်မကန်လုပ်ဆောင်မှုများကြောင့် စုံစမ်းစစ်ဆေးခံနေရတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေ တော်တော်များများ ရှိနေပါတယ်။ သို့သော် ဒီအတွက်ကြောင့်တော့ဖြင့် ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးဟာ ခြစားနေပြီလို့ ပြောလို့မရပါဘူး။ အမှန်က ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းဟာ မှန်ကန်ကျနစွာသာ လုပ်ဆောင်ပါက အင်မတန်သိက္ခာရှိသော မှန်မြတ်သော ရိုးရိုးသားသား လုပ်ငန်းတစ်ခု ဧကန်စစ်စစ် ဖြစ်ပါပေတယ်။"

### ဘာကြောင့် သမရိုးကျထုတ်ကုန်ဖြန့်ချိသည့် စနစ်ကိုပယ်ပြီး ဒီဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းကို ပြောင်းလဲရွေးချယ်ရပါသလဲ?

ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းဆိုသည်ကို တိုရှင်းလိုရင်း ရှင်းပြရဖို့ဆိုလျှင်၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို စီးပွားရေးကွန်ယက် လမ်းကြောင်းအတွင်း ဘယ်လိုဖြန့်ချိသလဲဆိုတဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ဖြင့် ဖော်ပြနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို တချို့က တိုက်ရိုက်ဖြန့်လုပ်ငန်းလို့ ခေါ်ကြပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိလုပ်ငန်းတိုင်းတော့ ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်လို့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။

ကုန်ပစ္စည်းတွေ စားသုံးသူတွေ လက်တွင်းရောက်ဖို့အတွက် ဖြန့်ဖြူးခြင်း အဆင့်ကနေစရမယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့အားလုံး သိကြပြီးဖြစ်ပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် ဖြန့်ဖြူးပုံနည်းလမ်း(၂)ခုကို ကျွန်မတို့ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ကြပါစို့။

ပထမဦးစွာ သမရိုးကျနည်းကို ကြည့်မယ်ဆိုလျှင် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုဟာ စက်ရုံမှ စထွက်ပြီးနောက် စားသုံးသူ လက်တွင်းမရောက်မီ လက်လွှဲလက်ပြောင်း ကြားခံအဆင့်တော်တော်များများကို ဖြတ်သန်းခဲ့ရလေ့ရှိပါတယ်။ အဲသည် ကြားခံတွေကတော့ လက်ကားနဲ့ လက်လီသမားများဖြစ်ပါတယ်။

ဖြတ်သန်းခဲ့တဲ့အဆင့်တိုင်းမှာ ပို့ဆောင်ခ၊ သိုလှောင်ခန်းငှားခ၊ ဝန်ထမ်းလစာနဲ့ အခြားအသေးအဖွဲ့စရိတ်များ အစရှိတဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်စရိတ်များ ရှိပါတယ်။ ထို့ပြင် အများအားဖြင့် လက်လီသမားများဟာ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို ရှင်းပြမှာ မဟုတ်ဘဲ လက်ခံရောင်းချရုံမျှ သက်သက်သာဖြစ်တာကြောင့် လူအများသိအောင် ကြော်ငြာတဲ့ အလုပ်ပါ လိုလာပြန်ပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် စက်ရုံထုတ်ဈေး (၃)ခေါ်လာမျှသာတန်တဲ့

ပစ္စည်းတစ်ခုဟာ စားသုံးသူလက်ထဲရောက်လာတဲ့အခါ (၁၀)ဒေါ်လာ ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ ဤစနစ်ဖြင့်ပင် ကြီးပြင်းလာခဲ့ကြတာမို့ အကျင့်ရနေကြပြီဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယနည်းမှာကတော့ ကုန်ပစ္စည်းကို “တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဖနစ်”နဲ့ ဖြန့်ဖြူးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဤစနစ်တွင် စက်ရုံထုတ်ပစ္စည်းများကို ဖြန့်ဖြူးရာမှာ ကြားခံလက်ကားနဲ့ လက်လီသမားများနေရာမှာ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများက နေရာဝင်ယူလာပါတယ်။

မျှတတဲ့ နှိုင်းယှဉ်မှုဖြစ်အောင် အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကိုပဲ ယူကြည့်ကြပါစို့။ စက်ရုံဈေး (၃)ဒေါ်လာ။ စားသုံးသူများပေးရသည်က (၁၀)ဒေါ်လာ။ အကယ်၍ ပစ္စည်း(၂)ခု စလုံးဟာ အရည်အသွေးတူ၊ ဈေးနှုန်းအတူတူဆိုလျှင် တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဖနစ်နဲ့ ဖြန့်ဖြူးတာက သမရိုးကျနည်းနဲ့ ရောင်းချတာထက် ဘာအကျိုးအမြတ်တွေများ ပိုပြီးရရှိစေနိုင်ပါသလဲ။

၁။ ပထမခြားနားချက်ကတော့ အမြတ်(၇)ဒေါ်လာကို ဘယ်လိုခွဲဝေရယူကြပါသလဲ ဆိုတာပါပဲ။ သမရိုးကျစနစ်မှာ အမြတ်ကို လက်ကားနဲ့ လက်လီသမားများ ခွဲဝေ ရရှိတယ်။ တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဖနစ်မှာကတော့ အမြတ်ကို တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူး သူများကို ခွဲဝေပေးတယ်။ သမရိုးကျစနစ်နဲ့ လက်လီဖြန့်ဖြူးတဲ့အလုပ်ကို သင်တို့ ကျွန်မတို့လို သာမန်လူတွေ လုပ်ဖို့မလွယ်လှပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဥပမာ - ဖရန် ချိုက်(စ်)စနစ်နဲ့ လုပ်တဲ့ လက်လီသမားများကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းမစမီ လက်ကားသမားများဆီကို ငွေအလုံးအရင်းနဲ့ အာမခံငွေ ကြိုပေးထားရတယ်။ ဤအချက်က မိမိကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်ဖို့ ကြိုးပမ်း လိုကြတဲ့ စီးပွားရေးသမား အများစုအတွက် အဟန့်အတားကြီးတစ်ခုဖြစ်နေခဲ့တယ်။ တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဖနစ်မှာကတော့ သင်ကော ကျွန်မတို့ပါ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများ အဖြစ်နဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ခွင့်ရကြတယ်။

၂။ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ကြော်ငြာတဲ့အလုပ်ဟာ သာမန်အသိပညာပေးရုံ အဆင့်သာ ရှိတာမို့ ကြော်ငြာခကုန်ကျစရိတ် အလွန်နည်းပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းကို သိုလှောင်ထားစရာလည်း မလိုတာကြောင့် သိုလှောင်ခန်းငှားခမကုန်ပါဘူး။ ဝန်ထမ်း

လည်း မလိုတဲ့အတွက် လစာအတွက် ကုန်စရာမရှိပါဘူး။ ကုန်ကျစရိတ်တွေ အလွန်နည်းပါးပါတယ်။ ဤအချက်က ထုတ်လုပ်သူအတွက်ကော စားသုံးသူအတွက်ပါ အကျိုးဖြစ်ထွန်း စေပါတယ်။ ထုတ်လုပ်သူများအနေနဲ့ နည်းပါးလှတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ကြောင့် စုဆောင်းမိလာတဲ့ အမြတ်ငွေကို သုတေသနလုပ်ငန်းနဲ့ ပစ္စည်းအရည်အသွေး တိုးမြှင့်ရေး လုပ်ငန်းတွေမှာ ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်လာပါတယ်။

၃။ စားသုံးသူများအနေနဲ့က တိုက်ရိုက်ဖြန့်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချတဲ့ကုန်ပစ္စည်းကို အသုံးပြုတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီမှာအဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဝင်ထားမယ်ဆိုရင် အဖွဲ့ဝင်ဈေးနှုန်းဖြင့် ဝယ်ယူခွင့်ရှိတာကြောင့် အကုန်အကျသက်သာပါတယ်။ အကယ်၍ ဝယ်ယူအားကောင်းလို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပမာဏတစ်ခုထက် ကျော်လွန်သွားမယ်ဆိုလျှင် ပြန်အမ်းငွေကိုပါ ရရှိပါလိမ့်မယ်။ သမရိုးကျစနစ်မှာ ဤကဲ့သို့ ရရှိဖို့ခဲယဉ်းပါတယ်။ သို့သော် အချို့ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ပစ္စည်းအပုံလိုက် ဝယ်ယူသူတွေ ဝယ်အားကောင်းလို့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ပစ္စည်းအပုံလိုက်ဝင်နေပြီး သူတွေရှိလာတဲ့အခါ အဲဒီလူတွေကို ပြန်အမ်းငွေပေးတာတို့၊ သို့တည်းမဟုတ်လျှင် ပုံမှန်ဝယ်ယူသူတွေကို လျှော့ဈေးဖြင့် ရောင်းတာတို့ မေတ္တာလက်ဆောင်ပေးတာတို့နဲ့ ပြန်လည်ချီးမြှင့်တတ်ကြတာလည်း ရှိပါတယ်။

၄။ တိုက်ရိုက်ဖြန့် စနစ်မှာ အမြတ်(၇)ဒေါ်လာကို မျှဝေဖို့ရာမှာ ဤလုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့သူတိုင်း ဘယ်သူမဆို အညီအမျှ ခွဲဝေခံစားခွင့်ရရှိပါတယ်။ တစ်ဦးတစ်ယောက်က လက်ဝါးကြီး အုပ်ထားမှု၊ မမျှတသော အကျိုးအမြတ်ယူမှုတို့ မရှိပါဘူး။ အဓိကနှစ်သက်ဖွယ်ရာ အချက်ကတော့ အကျိုးအမြတ်ရဖို့ စိုက်ထုတ်ရတဲ့ အရင်းအနှီးဟာ သမရိုးကျ စံနှစ်ထက်စာလျှင် များစွာနည်းပါးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ယင်းကောင်းတဲ့ အချက်တွေဟာ တကယ်ပဲ ဟုတ်မှန်ပါတယ်လို့ ပြောနိုင်ဖို့အတွက်က တိုက်ရိုက်ဖြန့်စနစ်နဲ့ ဖြန့်ဖြူးတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဈေးနှုန်းအလွန်တင်ထားခြင်း မရှိဖို့နဲ့ သမရိုးကျစနစ်နဲ့ ဖြန့်ဖြူးတဲ့ ပစ္စည်းနဲ့ ယှဉ်လျှင်ယင်းပစ္စည်းနှင့် တန်းတူသို့မဟုတ် သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ အရည်အသွေးရှိဖို့ဆိုတဲ့ အချက်တွေနဲ့ ပြည့်စုံရန်

လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြောရလျှင် တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဇနစ်နဲ့ ဖြန့်ဖြူးတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်ရမယ်၊ တန်ဖိုးရှိရပါမယ်။

ယခု ကျွန်မတို့ ဇနစ်(၂)ခုရဲ့ ခြားနားချက်တွေကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပြီးပြီဖြစ်လို့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဇနစ်သည် အလွန်မျှတသော စီးပွားရေးတစ်ခုဖြစ်တယ် ဆိုတာကို နားလည် သဘောပေါက်လောက်ပြီလို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ ဆက်လက်ပြီး စားသုံးသူများ၊ ဖြန့်ဖြူးသူ များနဲ့ ထုတ်လုပ်သူများအား ဤဇနစ်က မည်ကဲ့သို့ အကျိုးအမြတ်တွေ ရရှိစေပါသလဲ ဆိုတာကို ကြည့်ကြပါစို့။

**စားသုံးသူများ ။ ။** သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီမှာ အဖွဲ့ဝင်များဖြစ်လာခြင်းဖြင့် အရည်အသွေး ရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများကို ဈေးနှုန်းသက်သာစွာ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်ဖို့ကလည်း နှစ်စဉ်ကြေး အနည်းငယ်မျှပေးဆောင်ရုံသာဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ပြင် သူတို့သတိမမူမိသော ကောင်းတဲ့ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကတော့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူက ပစ္စည်းကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ လက်ထဲအရောက်ပို့ ပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းအတွက် အပိုစရိတ်ပေးရခြင်းလည်း မရှိပါဘူး။ ဤဝန်ဆောင်မှုက စားသုံးသူတွေအတွက် အချိန်နှင့် ငွေအပိုမကုန်သည့်အပြင် ဈေးဝယ်ထွက်ရသည့် ဒုက္ခမှလည်း ကင်းဝေးစေပါတယ်။ ဤသည်တို့မှာ စားသုံးသူတို့ သတိမထားမိတဲ့ အကျိုးရလဒ်များ ဖြစ်ပါတယ်။

**တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများ ။ ။** စားသုံးသူများနဲ့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများအကြား ကွာခြားမှုကတော့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများဟာ ပစ္စည်းဖြန့်ချိမှုနဲ့ စီးပွားရေးတည်ထောင်မှု တို့မှာ တက်ကြွစွာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ကြတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အားထုတ်မှုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတို့အတွက် ကုမ္ပဏီက ငွေကြေးရာခိုင်နှုန်းသတ်မှတ်ချက်ဖြင့် ပြန်လည်ချီးမြှင့် ပါတယ်။

သူတို့ဟာ သမရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာလုပ်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးသူများလိုပဲ ကြော်ငြာခြင်း၊ ပို့ဆောင်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်ခြင်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိသင့်သည်များကို သင်တန်းပေးခြင်း သည်တို့ကို လုပ်ဆောင်ရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကြော်ငြာတယ်ဆိုတာက ပါးစပ်စကားနဲ့ သတင်း ဖြန့်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်က နတ္တိပါ။

တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများအား ဘောနပ်(စ်)ပေးပါတယ်။ သူတို့ရရှိမည့် ဘောနပ်(စ်) ပမာဏဟာ သူတို့ဘယ်လောက် အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုရှိသလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ဘောနပ်(စ်)ရရှိဖို့ကအတွက် သူတို့ဟာ အလုပ်ကြီးစားလုပ်ရပါမယ်။ အလကား စားရတယ်ဆိုတာမျိုး မရှိပါဘူး။

ထုတ်လုပ်သူများ ။ ။ တိုက်ရိုက်ဖြန့် ဖန့်မှာ ကြော်ငြာစရိတ်က မကုန်သလောက်ဖြစ် တာကြောင့် ယင်းအတွက် အပိုစုဆောင်းမိလာတဲ့ ငွေကို ထုတ်လုပ်သူများအနေနဲ့ သုတေသန လုပ်ငန်း၊ အရည်အသွေးတိုးမြှင့်ရေးနဲ့ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံ နိုင်ပါတယ်။

ဤအချက်ကြောင့်ပင်လျှင် အမှန်အကန်ဖြစ်တဲ့ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတွေဟာ အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်ပေးနိုင်ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံတွေရှိပြီး မိမိတို့ရဲ့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများအား အသိပေးနိုင်ကြပါတယ်။ တဖန်တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများကလည်း သူတို့၏ စားသုံးသူများအား ဆက်လက်အသိပေး နိုင်ကြတယ်။ ဤအချက်ဟာလည်း စားသုံးသူများ မမြင်နိုင်တဲ့သူတို့အတွက် အကျိုးကျေးဇူး တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

ဤမျှလောက် ရှင်းလင်းတင်ပြပြီးဆိုလျှင် ဆင့်ပွားဈေးကွက်စနစ်နဲ့ အကြောင်း အကျိုးတွေကို ကောင်းကောင်း ရှုမြင်သုံးသပ်နားလည်နိုင်ကြပြီ ထင်ပါတယ်။ ဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်မ တွေကြုံဖြတ်သန်းခဲ့ပြီးသမျှအရ ပြောရလျှင် အရှိန်အဟုန် ရသော၊ မျှတပြီး လက်တွေ့ကျသော လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ပြင် ငွေကြေး အမှီအခိုကင်းမှု၊ အချိန်လွတ်လပ်မှု စသည်တို့ကို ပေးစွမ်းနိုင်တာကြောင့် စိတ်ကျေနပ်မှုနှင့် ငွေကြေးအတွက် အပူအပင်ကင်းမှု အကျိုးကျေးဇူးများ ရရှိနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

နောင်အခါ လုပ်ငန်းမှ အနားယူသွားသည့်တိုင်၊ လမ်းညွှန်ဦးဆောင်မှုအတွက် ဝင်ငွေလည်း ဆက်လက်ရရှိနေဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဤအချက်ဟာ ယင်းလုပ်ငန်းမှာ ပုံတူပွားခြင်းနည်းစနစ်ကို ကျင့်သုံးခြင်းရဲ့ အကျိုးရလဒ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဤပုံတူပွားခြင်းနည်းစနစ်ကြောင့် ကျွန်မတို့ဟာလည်း

အောင်မြင်ချင်ကြတဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေများကို ကျွန်မတို့ အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ နည်းလမ်း ပုံစံအား ပုံတူပွားပြီး လမ်းညွှန်ပြသပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းကွန်ယက်ထဲမှာ ခိုင်မာတည်တံ့သော ကွန်ယက်တစ်ခုကို ဦးစီးဖော်ဆောင်ပေးနိုင်သည့် စွမ်းဆောင်ရည်အား ကောင်းတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေပါလာပြီဆိုလျှင် ပုံမှန်ဝင်ငွေရရှိဖို့နဲ့ မကြံ့ဖျားသေးသော ငွေကြေးနှင့် အချိန်လွတ်လပ်မှု အကျိုးကျေးဇူးတွေကို လက်ဝယ်ပိုင်ပိုင် ရလာနိုင်ဖို့ရာ ကာလဟာ မဝေးတော့ပြီလို့ မှတ်ယူနိုင်ပါတယ်။

လက်တွေ့ကျ၍ အကျိုးဖြစ်ထွန်းသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

ဤဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ လက်တွေ့ကျတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုချင်တာကတော့ အမှန်အကန်လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး ရိုးရိုးလေးလုပ်သော အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ ရိုးရိုးလေးလို့ ပြောရသလဲဆိုတော့ ကျွန်မတို့ သိသမျှ၊ အတွေ့အကြုံရ ပြီးသမျှနဲ့ ကျွန်မတို့ လေးနက်စွာယုံကြည်ထားတဲ့ ခံယူချက်တွေကို ကျွန်မတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေများအား သာမန်အတိုင်းပင် မျှဝေအသိပေးတယ်။ ဘာမှ အပိုချဲ့ကားစရာ မလိုဘူး။ စိတ်အား ထက်သန်စွာဖြင့် အလေးအနက် ဆွေးနွေးရှင်းလင်းပြတယ်။ လိုအပ်တဲ့အခါတိုင်းမှာ ထပ်မံ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးတယ်။ ဒါပဲဖြစ်ပါတယ်။ ရိုးရိုးလေးလုပ်ဆောင်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ စားသုံးသူများဖြစ်လာတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းစွာပေးတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ ကွန်ယက်မှာ ကျွန်မတို့နဲ့အတူ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်လာကြပြီဆိုလျှင် ကျွန်မတို့ရဲ့ တာဝန်အတိုင်း သူတို့အား လမ်းညွှန် ပြသတယ်။ ကျွန်မတို့ အတွေ့အကြုံတွေကို မျှဝေပြီး ကျွန်မတို့ သိသမျှ သင်ပြပေးခြင်းဖြင့် သူတို့မှာ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာအောင် မြှင့်တင်ပေးကြပါတယ်။

ဤလုပ်ငန်းမှာ ကျော်အောင်ညာတာလည်းမရှိ။ စိတ်ဝင်စားအောင် အပိုချဲ့ပြောတာ လည်း မရှိပါဘူး။ ကျွန်မ အထက်က ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ လူတွေနဲ့ နေ့စဉ်ထိတွေ့ လုပ်ကိုင် နေကြတဲ့ ရိုးရိုးစင်းစင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ အနေနဲ့ စားသုံးသူများအား ဆွဲဆောင်နိုင်ရန်အတွက်ဆိုပြီး အထူးတလည် နည်းလမ်းသစ်တွေ ကြံဆတီထွင်စရာလည်း မလိုပါဘူး။ အကုန်အကျများတဲ့ အလှအပကြော်ငြာတွေလည်း မသုံး၊ ပြိုင်ဘက်တွေထက်

ရှေ့က ပြေးနိုင်အောင်ဆိုပြီး တစ်ဖက်လူကို အသေသတ်ရသော နည်းဗျူဟာမျိုးလည်း မပါပါဘူး။ လုပ်နေကျ ရိုးရိုးလုပ်နည်းများကိုသာ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ လုပ်နေကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဤသို့ ပြုလုပ်ရသည်ကို အချို့သူများအတွက်တော့ ပြီးငွေစရာကြီးဖြစ်ကောင်း ဖြစ်ပါ လိမ့်မယ်။ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ သွားလာလှုပ်ရှားပြီး မိတ်ဆွေများအား အသိပညာ မျှဝေပေးတယ်။ နေ့စဉ် ဤအလုပ်ပုံစံ တစ်မျိုးတည်းပဲ လုပ်ကြတယ်။” သို့ပေမယ့် ဆက်ဆံရတဲ့ လူတွေကတော့ တစ်ခါနှင့်တစ်ခါ မတူကွဲပြားခြားနားတယ်။ ဤမှာတင် ဤလုပ်ငန်းရဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အပိုင်းကို ရောက်လာတာဖြစ်တယ်။

လုပ်ငန်းကြီးထွားလာအောင် ချဲ့နိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

ဤလုပ်ငန်းဟာ အသေးစားလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ အကြီးစားလုပ်ငန်းလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲသည်ဟာတွေ အားလုံးဟာ ကျွန်မတို့ ဘယ်လောက်အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှု ရှိသလဲဆိုတာနဲ့ ဘယ်နည်းနဲ့ နှစ်သက်စရာကောင်းတာက လုပ်ငန်းကြီးထွားလာအောင် ချဲ့ထွင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်တယ်။

စလျှင်စချင်း အသေးစားလုပ်ငန်းနဲ့ စလုပ်ပြီးနောက် ကိုယ်ဆန္ဒရှိလျှင် အကြီး စားဖြစ်အောင် တည်ထောင်လို့ရပါတယ်။ အောင်မြင်မှုကြီးတွေဆိုတာ အသေးစား အလုပ်ကလေးတွေကိုပဲ နည်းမှန်၊ လမ်းမှန်နဲ့ လုပ်ရင်းကနေ ရရှိလာတာပါ။ ဤလုပ်ငန်းမှာ လည်း အောင်မြင်မှုဟာ အသေးစားအလုပ်ကလေးတွေကို နည်းမှန်လမ်းမှန်အတိုင်း အကြိမ်ကြိမ်လုပ်ရာကနေ ရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဤလုပ်ငန်းဟာ ကမ္ဘာမှာ သမ္မတမူအရှိဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဤလုပ်ငန်းမှာ လူတိုင်းမိမိဘဝတိုးတက်ဖို့အတွက် အခွင့်အလမ်းတူညီစွာ ရရှိကြပါတယ်။ အရင်းအနှီးအနည်းငယ်သာ မြှုပ်နှံရတာလည်း အတူတူပဲ။ မတူတာကတော့ သူတို့မှာ ဘယ်လောက်အထိ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒရှိသလဲဆိုတာနဲ့ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ အားထုတ်လုပ် ကိုင်နိုင်သလဲ ... ဆိုတာတွေအပေါ် မူတည်ပြီး ကြီးကြီးမားမား လုပ်နိုင်သူနဲ့ နည်းနည်း ပါးပါးလုပ်နိုင်သူရယ်လို့ ကွဲပြားသွားကြတာဖြစ်ပါတယ်။



လူမှုဘဝကို ပြောင်းလဲမြှင့်တင်ပေးနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းတစ်ခု

ဤဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းကို အပေါ်ယံကြည့်လျှင် ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးတဲ့ အလုပ်တစ်ခုသာဖြစ်တယ်လို့ မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမယ့် နက်ရှိုင်းတဲ့ အပိုင်းမှာက မိမိတို့ဖာသာ လွတ်လပ်စွာ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးကြသူ လူစုတွေကို ကွန်ယက်တစ်ခုအဖြစ် စည်းရုံးစုစည်းပြီး သူတို့ မျှော်မှန်းထားကြတဲ့ သူတို့ဘဝ တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဖို့နဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ ဘဝအခြေ အနေကို ရရှိဖို့ဆိုတဲ့ အိပ်မက်တွေ အကောင်အထည် ပေါ်လာအောင် လမ်းညွှန်ပြသ ဦးဆောင်ရတဲ့ အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။

ယင်းဖြန့်ဖြူးသူတွေထဲမှာ လူတန်းစားအမျိုးမျိုး ပါဝင်ကြပြီး လူမျိုးဘာသာ၊ အသက်အရွယ်၊ အရည်အချင်း၊ မွေးဖွားရာနိုင်ငံနဲ့ နောက်ခံအခြေအနေတို့ကအစ ကွဲပြား ခြားနားကြပါတယ်။

သို့မို့ကြောင့် ဤလုပ်ငန်းရဲ့ သဘာဝကို ပိုပြီးနားလည်သိရှိလာအောင် နက်နက်နဲ့နဲ့ လေ့လာကြည့်မယ်ဆိုလျှင် ဤလုပ်ငန်းဟာ မိမိတို့ရဲ့ အရည်အချင်းကို အကဲစမ်းမည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သလို လူမြောက်မြားစွာ ပါဝင်သော အစုအဖွဲ့ကြီးကို ဦးဆောင်မှုပေးရမည့် တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြိုတစ်ခုရဲ့ အခြားအရာများလည်း ပါရှိနေတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိလာပါလိမ့်မယ်။ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ ယင်းဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ သင်လစာပေးထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေတော့ မဟုတ်ပေဘူး။

တကယ့်အမှန်တကန် ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်း လုပ်သူတစ်ဦးအနေနဲ့ကတော့ ဤလုပ်ငန်းဟာ “ချက်ချင်း ချမ်းသာစေမည်” ဆိုတဲ့ စနစ်မျိုးမဟုတ်ကြောင်း ပြောပြပါ လိမ့်မယ်။ တကယ်၍များ “ငွေတွေ ချက်ချင်းရလာမယ်” လို့ ကတိပြုတဲ့ ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် ဖြန့်ဖြူးသူတွေနဲ့များ ကြုံလာပါလျှင် ဝေးဝေးကသာ ရှောင်ပါလေ။ (၆)လအတွင်း ဒေါ်လာ(၁)သိန်းရနိုင်တယ်လို့ အာမခံလာသူများဆိုလျှင်တော့ ပို၍ပင် သတိပြုပါလေ။

အကြောင်းကတော့ ဤစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ပြီး အကျိုးအမြတ်ရရှိ လာဖို့က ပထမဦးစွာ ခိုင်မာတည်တံ့တဲ့ ကွန်ယက်တစ်ခု တည်ထောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သော့ချက်စကားကတော့ “ကွန်ယက်တည်ထောင်ခြင်း”ဖြစ်ပါတယ်။

ကွန်ယက်တည်ထောင်တယ်ဆိုတာ အချိန်ယူရပါတယ်။ နေ့ချင်းညချင်း ဖြစ်လာ နိုင်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့် လူတန်းစား အမျိုးမျိုးပါဝင်တဲ့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများနဲ့

တည်ထောင်ခြင်းဟာပို၍ အချိန်လိုပါတယ်။ ဤလုပ်ငန်းဟာ ဘဝတစ်ခုလုံး တိုးတက် ပြောင်းလဲဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက် အောင်မြင်ဖို့ရာမှာ သူ့အနေနဲ့ မူလရှိပြီး အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေကို ခွာချပြီး၊ အသစ်ပြန်လည် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ လိုအပ်ပါတယ် ပိုပြီး အရေးကြီးတာက သူဟာ ဤကွန်ယက်တစ်ခုလုံးထဲမှာ “အရေးပါဆုံး လူတစ်ဦး” ကို စဉ်ဆက်မပြတ် ပြုစုပျိုးထောင် သွားဖို့ လိုအပ်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည်လူကတော့ တခြားသူမဟုတ်ပါဘူး “သူကိုယ်တိုင်” ကိုပဲဖြစ်ပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရလျှင် ဤလုပ်ငန်းအကြောင်းဟာ လူတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခြင်းနဲ့ ဦးဆောင်မှုပေးခြင်း ကိစ္စတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ကြောင့် လူတစ်ယောက် ဤလုပ်ငန်းမှာ ရှေ့သို့ဆက်လက် တိုးတက်သွားနေမယ်။ နည်းမှန်လမ်းမှန်နဲ့လည်း လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်နေ မယ်ဆိုလျှင် တစ်နေ့မှာ အခြေအနေမြင့်သော လူတစ်ယောက်အဖြစ်သို့ တိုးတက်ရောက်ရှိ လာဖို့ရာ ဘယ်လိုမှ ရှောင်လွှဲလို့မရနိုင်ပါဘူး။

ကျေနပ်ပီတိဖြစ်ဖွယ် လုပ်ငန်းတစ်ခု

ဤလုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ရာမှာ ဦးဆောင်မှုပေးဖို့သာ လိုပါတယ်။ တွန်းအားပေးဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဦးဆောင်ခြင်းနှင့် တွန်းအားပေးခြင်းတို့ဟာ ခြားနားပါတယ်။ သမရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဝန်ထမ်းလောကမှာဆိုလျှင် လက်အောက်အမှုထမ်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အထက်လူကြီးခိုင်းသမျှကို လုပ်ရတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အထက်လူကြီးဟာ သူတို့အတွက် နှစ်တိုးပေးရေးနဲ့ ရာထူးတိုးပေးရေးကိစ္စတွေမှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ အထက်လူကြီးကို သူရဲရာထူးကြောင့်မို့လို့ ရိုသေကြရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ရာထူးတိုးမှုအတွက် ယင်းလူကြီးကသာ ထောက်ခံပေးပြီးတော့ ထိုထက်ကြီးသော အကြီးအကဲက အဆုံးအဖြတ်ပေးပါတယ်။ ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် အခြေအနေတိုင်းမြှင့်ချင်လို့ မရပါဘူး။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာကျတော့ ဘယ်သူမှ သင့်ကို ထောက်ခံပေးစရာမလို၊ အဆင့်တိုးပေးစရာ မလိုဘူး။ သင်ကိုယ်တိုင် သင့်ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်ဖြင့် သင့်ကိုယ်သင် တိုးမြှင့်ပေးနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ဆောင်ချက်လျော့မသွားအောင် ထိန်းထားဖို့မှာ တွန်းအားပေးတဲ့နည်းနဲ့ မရပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကြာလာလျှင် တွန်းအားပေးရတဲ့သူတွေ ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် တွန်းအားပေးခြင်းအလုပ်နဲ့ ခြေကုန်လက်ပန်းကျလာနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့က ဦးဆောင်မှု ပေးနိုင်အောင် ကောင်းကောင်းကြိုးစားလေ့လာထားမယ်ဆိုလျှင် အချိန်တန်လို့ ဦးဆောင်နိုင်လာတဲ့ အခါမှာ ကျွန်မတို့နောက်ကို လိုက်လိုသူတွေ ရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဤနေရာမှာ အောင်မြင်မှုကို စုပေါင်းလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် ရယူမယ်ဆိုတဲ့ သဘောကို ပြတာပါပဲ။

ဤလုပ်ငန်းလုပ်လို့ ဝင်ငွေရတာကို ခဏဖယ်ထားပြီးတော့ပဲ ကြည့်ပါဦး။ ဤအလုပ်ဟာ အကျိုးကျေးဇူးများပြီး စိတ်ကျေနပ် အားရစရာကောင်းတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ သင့်မှာ ဘဝအပေါ်မှာ ကောင်းသောအကျိုးသက်ရောက်မှုတွေရရှိအောင် ဖော်ဆောင်ပေးရသူ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဖြစ်လာတယ်။ သူတို့ကလည်း သင်ဟာ သူတို့ကို မြင့်မားကောင်းမွန်သော အခြေအနေတစ်ရပ်ဆီသို့ ဦးဆောင်ပေးသွားနိုင်သူလို့ သင့်အပေါ် ယုံကြည်ကြတာကြောင့်လည်း သင့်နောက်က လိုက်ကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သင်ဟာ သူတို့အတွက် လမ်းညွှန်ပြသူ၊ စံပြုရသူ ဖြစ်လာပြီ။ သင်ဟာ သူတို့ကို ပံ့ပိုးကူညီနိုင်မည့် အနေအထားကို ရောက်လာပြီ။ အမှန်တကယ် အောင်မြင်တဲ့ ဆင့်ပွား ဈေးကွက် လုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဦးကို သင်မေးကြည့်ပါ။ သူကပြောပြပါလိမ့်မယ်။ ဤလုပ်ငန်းမှာ ရရှိတဲ့အကြီးမားဆုံး စိတ်ကျေနပ်မှုဟာ သူ့ရဲ့အောက်လိုင်းများ ကြီးထွား အောင်မြင်လာတာကို မြင်တွေ့ရခြင်းပင် ဖြစ်တယ်လို့။ ဤလုပ်ငန်းဟာ လူအများကိုကော မိမိတို့ကိုယ်ကိုပါ စောင့်ရှောက်ကူညီခြင်းအလုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

### အခန်း(၄)

## ဘယ်သူတွေ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်သင့်သလဲ ?

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းအကြောင်း နားလည်လာပြီးတဲ့နောက် ဤလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်သူတွေ ပါဝင်လုပ်ဆောင်သင့်သလဲ။ ဘယ်သူတွေ လုပ်နိုင်သလဲ ..... ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေ မေးစရာ ရှိလာပါတယ်။ လူအများက ဤလုပ်ငန်းအကြောင်းကို မသိကြ၊ မမြင်ကြသေးသော် ငြားလည်း လူများများလုပ်နိုင်လေ ကောင်းလေသို့ ဆိုရမှာပါပဲ။ အကယ်၍ ဤစာအုပ်က အချို့သောသူများကို ဤလုပ်ငန်းအကြောင်း သတိပြုမိလာအောင် ဖြစ်စေနိုင်ခဲ့တယ်ဆိုလျှင်တော့ ဤစာအုပ်၏ ရည်မှန်းချက် ပြည့်မြောက်ပြီလို့ ဆိုရပါမယ်။

### ဘာကြောင့်ဤလုပ်ငန်းကို လုပ်သင့်တာလဲ ?

ဒီလုပ်ငန်းပုံစံကို သေချာစွာ နားလည်ပြီဆိုတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ဒီအလုပ်က လူတွေအတွက် အများကြီး အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေကြောင်း တွေ့လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ပြောရလျှင် အောက်ဖော်ပြပါအချက်များဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဘာကြောင့် ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ချင်လာတာလဲဆိုတာကို ဖော်ပြမည့် အကြောင်းပြချက်အချို့ ဖြစ်ပါတယ်။

- ၁။ အရည်အသွေးမီသော ပစ္စည်းများကို ဈေးသက်သာစွာ ဝယ်ယူနိုင်ရန်
- ၂။ လူအများနှင့်ထိတွေ့ဆက်ဆံရန်။
- ၃။ အကောင်းမြင်အယူအဆရှိသူများနှင့် စုပေါင်းလုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိရန်၊
- ၄။ မိမိကိုယ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန်၊
- ၅။ အချိန်ကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုရန်။

၆။ အပိုဝင်ငွေရရှိရန်။

၇။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး အလုပ်တစ်ခုအဖြစ် ရရှိလာရန်၊

၈။ အနားယူပြီးသည့်တိုင် ဆက်လက်ရရှိမည့် ဦးဆောင်လမ်းညွှန်မှုကို အသိအမှတ်ပြု သော ဝင်ငွေကို ရရှိရန်။

၉။ လက်ရှိအလုပ်မှ အလုပ်အကိုင်သစ်သို့ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ရန်၊

၁၀။ ငွေကြေးအတွက် ကြောင့်ကြရမှုမှ လွတ်ကင်းရန်၊

၁၁။ မိမိအတွက် ကိုယ်ပိုင်အချိန်ပို ရလာစေရန်၊

၁၂။ အခြားသူများအား ကူညီစောင့်ရှောက်ရန်၊

၁၃။ မိမိအရည်အသွေးကို အကဲခမ်းသည့်အလုပ်မျိုး လုပ်ရန်၊

၁၄။ မိမိတို့ ဘဝကို တိုးတက်ပြောင်းလဲစေရန်၊

၁၅။ မိမိဘဝ အောင်မြင်မှုမှတ်တိုင်တစ်ခု စိုက်ထူ၍ အောင်မြင်မှု အမွေအနှစ် ထားရစ် ခဲ့ရန်။

ဤလုပ်ငန်းမှာ လူမျိုးဘာသာ၊ ယောက်ျား၊ မိန်းမ ခွဲခြားခြင်း၊ မျက်နှာသာပေးခြင်း ဆိုတာမျိုး မရှိပါ။ အသက်တစ်ခုကိုသာ အနည်းဆုံး ဘယ်လောက်ရှိရမယ်ဆိုပြီး သတ်မှတ်ထား တာမျိုးပဲ ရှိပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ဝင်လုပ်သင့်သလား?

ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ လူအများ အထင်အမြင်လွဲခံရ။ ကဲ့ရဲ့ခံရ ဖြစ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပါလျက်နှင့် ကျွန်မဟာ ဤကဲ့သို့သော လုပ်ငန်းမျိုးမှာ ဘာကြောင့် ပါဝင်လုပ်ဆောင်သင့်ပါသလဲလို့ မေးစရာရှိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ကဲ့ရဲ့ခံ အမြင်လွဲခံနေရတဲ့ ကိစ္စထက် ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကိုယ့်အတွက် ဘာအကျိုးကျေးဇူးရှိနိုင်မလဲ။ ကိုယ့်အချိန်ကို သုံးဖို့ တန်ရဲ့လား...ဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးနဲ့ စူးစမ်းကြည့်တာက ပိုပြီး သင့်တော်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ သမရိုးကျ ဝန်ထမ်းဘဝရဲ့ မြင်တွေ့နေကျပုံစံကိုကြည့်ကြပါ။ ကျွန်မတို့ဟာ မနက်မိုးလင်း အိပ်ရာကထပြီးတာနဲ့ ကလေးတွေကျောင်းသွားဖို့ အဆင်သင့် ဖြစ်အောင် ပြင်ရတယ်။ ပြီးလျှင် ကိုယ့်အလုပ်နေရာက အဝေးမှာဆိုလျှင် ယာဉ်လမ်းကြောင်း ကြပ်လှတဲ့ ခရီးကိုလည်း ကားမောင်းသွားရတယ်။ ရုံးကို ရောက်တာနဲ့ ကော်ဖီတစ်ခွက်

ကဗျာကယာမော့ပြီး တစ်နေ့တာ အလုပ်တွေစပြီး မနားတမ်း လုပ်ရတော့တယ်။ အလုပ်ဆိုတာကလည်း ဘယ်တော့မှ ပြီးဆုံးတယ်လို့ မရှိပါဘူး။ နေ့လည်စာဆိုလျှင်လည်း အနီးဆုံး စားသောက်ဆိုင်တန်းမှာ ဝင်စား၊ သို့မဟုတ်လျှင် ပါဆယ်ဆွဲပြီး ယူစားကြရတာများပါတယ်။ ပြီးလျှင် အလုပ်ပြန်ကြ၊ အလုပ်လုပ်ကြရင်းနဲ့ ကျွန်မတို့ သတိမ ထားမိခင်မှာဘဲ ည(၇)နာရီ ရောက်သွားပါလေပြီ။ တစ်ခါအပြန်လမ်းမှာ ကားတွေကြပ်ပိတ်မှာစိုး လို့ ခဲခဲနောက်ကျပြီးမှ အိမ်ပြန်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ နောက်ဆုံး အိမ်ပြန်ရောက်ကြပြန်တော့ ကံကောင်းသူတွေအဖို့ကတော့ အိမ်မှာရှိတဲ့ အိမ်ဖော်က ကလေးတွေကို ရေရိုးချိုးထားပြီး၊ ညစာလည်း အဆင်သင့် ဖြစ်အောင်လုပ်ထားပြီး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ သို့မဟုတ်လျှင်တော့ မောရပြန်ရော၊ ညစာစားပြီးတော့ အလုပ်ပြီးပြီလားဆိုတော့ မပြီးသေးပြန်ပါဘူး။ ကလေးတွေကိုကျရှင် ပို့လျှင်ပို့၊ သို့မဟုတ် ကျောင်းပြင်ပလူမှုရေးအလုပ်တွေမှာ ပါဝင်နိုင်အောင် ပို့ပေးရမယ်။ သို့မဟုတ်လျှင် သူတို့နဲ့အတူ ကျောင်းသင်ခန်းစာတွေ ကူလုပ်ရမယ်။ အချိန်ဘယ်လိုကုန်သွားမှန်း မသိခင်မှာပဲ အိပ်ရာဝင်ချိန်ရောက်နေသော တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ပြီးလျှင် နောက်တစ်နေ့ ပြန်စပြန်ရော။

ဝန်ထမ်းအလုပ်မှာက ဘာမှ တွေ့လိကာလီမရှိ၊ လုပ်နေကျအတိုင်း လုပ်ရုံသာပါဘဲ။ ဒါကို ကျွန်မတို့တတွေ ကောင်းကောင်းနားလည် လက်ခံထားပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့က ယင်းအနေအထားနဲ့ပဲ ကျေနပ်ပျော်ပိုက်ကြတယ်ဆိုလျှင်တော့ ဘာမှ အထူးဆိုစရာမရှိပါဘူး။ အလွန်ကောင်းပါတယ်။ သို့သော် ကျွန်မဟာ ယင်းဘဝမျိုးမှာ (၁၄)နှစ်ကြာအောင် နေခဲ့ပြီးတဲ့ နောက် ယခုတော့ တော်လောက်ပြီလို့ ဆုံးဖြတ်မိပါပြီ။

အကယ်၍ ကျွန်မဟာ ခုနပြောခဲ့တဲ့ သမရိုးကျ အလုပ်မျိုးထဲမှာပဲ ဆက်သွားနေမည့် အစား ဒီထက်ပိုပြီး ကျေနပ်စရာရမည့် ထွက်ပေါက်မျိုးကို လိုချင်လာပြီဆိုလျှင်ကော အခြားရွေးစရာလမ်း ရှိပါရဲ့လား။ အကယ်၍ ရွေးစရာလမ်းတော့ တွေ့ပြီ၊ သို့သော် ယင်းလမ်းဟာ လူတွေ အထင်အမြင် လွဲကြတဲ့၊ မရေမရာနဲ့ ကဲ့ရဲ့ခဲနေကြရတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်နေတယ်လို့ နောင်မှသိလာရလျှင်ကော... ဘယ်လိုနေမလဲ။ ကျွန်မ ပြောလိုတာကတော့... ဤနေရာမှာပိုပြီး အရေးကြီးတာက ကဲ့ရဲ့ ပြစ်တင်စရာ အကြောင်းတရားဟာ ဘာလဲဆိုတာကို သိရှိနားလည်ဖို့နဲ့ ယင်းသို့ ပြစ်တင်ကဲ့ရဲ့ စရာ အချက်ဟာ ဟုတ်၊ မဟုတ် မှန်၊ မမှန် စူးစမ်းလေ့လာဖို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီထက်ပိုပြီး အရေးကြီးပြန်တာက ကျွန်မ ရွေးချယ်တဲ့လမ်းဟာ လောကပါလ တရားတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်နေသလား။ အကျင့်သိက္ခာ စောင့်စည်းမှုကို ယိုယွင်းစေမှာလား... ဆိုတာတွေကို နားလည်သိရှိဖို့ လိုပါတယ်။ အဲသည်လိုမျိုး မဟုတ်ကြောင်း သိရပြီဆိုလျှင် တော့ ကျွန်မ ရှေ့ဆက်သွားပါမယ်။ ဘယ်လိုဘဲဖြစ်ဖြစ် မရေမရာ အပြစ်တင်စရာ အလုပ်တွေဆိုတာ ရှိကြစမြဲပါ။ ကျွန်မတို့ ဘယ်လိုခံယူသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မှုတ်တည်ပါတယ်။ ကျွန်မ စောစောက ပြောခဲ့သလိုဘဲ။ ကျွန်မဟာ အပြောင်းအလဲမရှိတဲ့ နေ့တစ်ခု လုပ်နေကျ ပုံစံကျ အလုပ်ကြီးကို မပျော်ပိုက်ဘဲ လုပ်နေလို့ကော ဘာအကြောင်းထူးလာပါ့မလဲ။ ပိုပြီးဆိုးတာက ကျွန်မအနေနဲ့ ဘယ်လမ်း ပေါက်ပြီး ဘယ်လမ်းရောက်နေပြီးမှန်း မသိသလို ခံစားနေရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် မရေရာခြင်း၊ အပြောင်းအလဲများခြင်းဆိုတာတွေ ထက် ဤအလုပ်ဟာ ကိုယ့်ဘဝအတွက် လုပ်ပျော်ရဲ့လား၊ လုပ်ဖို့တန်ရဲ့လား...ဆိုတဲ့ အချက်တွေက အဓိကဖြစ်ပါတယ်။

မိမိ၏ မိတ်ဆွေတွေကော ဝင်လုပ်သင့်ရဲ့လား ?

ကျွန်မ ရှင်းပြခဲ့သလို ဤဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ သိက္ခာရှိတယ်။ အကျိုးများ လို့ လုပ်ပျော်တယ်ဆိုတာကို သိပြီဆိုလျှင် ဘာကြောင့် သင့်ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေကို ပြောပြဖို့ နှောင့် နှေးနေရမည်လဲ။ ဒီကိစ္စကို ဒီလို စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။

ဥပမာ-သင့်ရဲ့ တူတော်သူတစ်ယောက်ဟာ မကြာသေးခင်ကပဲ ဝန်ထမ်းအလုပ်ရ ထားတယ်။ သို့သော် လစာနည်းတာကြောင့် အပိုဝင်ငွေရှာဖို့ လိုနေတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ ကလည်း ယုံကြည်မှုအားနည်းတယ်။ သူ့အဖေကတော့ သူ့ကို ကျူရှင်ပြပြီး အပိုဝင်ငွေရှာဖို့ အကြံပေးတယ်။ သူ့မိခင်ကတော့ သူမရဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ရဲ့ဆိုင်မှာ အချိန်ပိုင်း အလုပ်ကူလုပ်ဖို့ ပြောတယ်။ သူ့ရဲ့ သူငယ်ချင်းတွေကတော့ သူ့ကို ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြီး ဒီလုပ်ငန်းဟာ သူ့အတွက် အပိုဝင်ငွေလည်းရတယ်။ တစ်ချိန် တည်းမှာပဲ မိမိရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေမယ့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်တယ်လို့ ရှင်းပြပြီး အကြံပေးကြတယ်။ သင့် တူတော်သူက မဆုံးဖြတ်နိုင်သေးလို့ သင့်ထံလာပြီး အကြံဉာဏ်တောင်းတယ်။ သင် ဘာအကြံပေးမလဲ။

နောက်တစ်မျိုး ကြည့်ကြပါဦးစို့။ သင့်ရဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က လောလော လတ်လတ်ပင် အလုပ်မှ လူလျှော့တဲ့အထဲမှာ ပါသွားတာကြောင့် အလုပ်ရဖို့အတွက် သင့်ထံမှာ အကြံဉာဏ် လာတောင်းတယ်။ သင်ဟာ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့အတွက် ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲ၊ ဘာလုပ်မလဲ၊ သူ့အတွက် နောက်အလုပ်တစ်ခု ရှာပေးနိုင် မလား။ သင့်မှာ သူ့ကို အလုပ်ပေးနိုင်တဲ့ အနေအထားရှိလျှင်တော့ ကောင်းလေစွလို့ ဆိုရပါမယ်။ သို့သော် သင်တို့ ကျွန်မတို့တတွေထဲမှာ ဒီလိုလုပ်ပေးနိုင်တဲ့သူ ဘယ်နှစ် ယောက်များ ရှိပါ့မလဲ။

သင်ဟာ ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းရဲ့ တကယ့် သဘောသဘာဝကို နားလည်ပြီးသူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ သင့်မိတ်ဆွေကို ဒီအကြောင်းပြောပြဖို့ တဲ့နှေးနေမှာလား။ သူ့အတွက် တော့ မသင့်တော်ဘူးဆိုပြီး ထိန်ချန်ထားမှာလား။ သူ့နားလည်မှု လွဲသွားနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ စိုးရိမ်စိတ်နဲ့ သင်နှုတ်ဆိတ် နေလိုက်မှာလား။ သေချာပါတယ်။ သင်ဒီလိုလုပ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူတွေဟာ ယေဘုယျအားဖြင့် ပြောရလျှင် တစ်ပါးသူအား စောင့်ရှောက် တတ်ကြသူများဖြစ်ကြတယ် မဟုတ်ပါလား။ သူ့ကို ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း အသိပေးလိုက်လို့ ဘာအန္တရာယ်ရှိမှာလဲ။ သင် နားလည်ထားသလောက် သူ့ကို ပြောပြပြီး ထပ်မံလေ့လာဖို့ တိုက်တွန်းနိုင်ပါတယ်။ သူ့အတွက် ဘာများဆုံးရှုံးသွားစရာ ရှိမှာလဲ။

ဤမျှလောက် အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းမျိုး ဘယ်မှာ ရှာတွေ့ နိုင်ပါ့မလဲ၊ သူ့ရဲ့ လက်ရှိအခြေအနေကိုပါ စဉ်းစားလိုက်လျှင် ဒီအခွင့်အလမ်းဟာ သေချာ ပေါက် သူ့အတွက် အပိုဆောင်းရရှိမည့် အကျိုးအမြတ်တစ်ခုပါ။ ဒီလို ငွေအရင်းအနှီး နည်းနည်းလေးနဲ့ စလုပ်နိုင်ပြီး လက်တွေ့အားဖြင့် ဆုံးရှုံးစရာလမ်းမရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းမျိုး ဘယ်မှာ ရှာတွေ့နိုင်မှာလဲ။ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ သူဟာ အမှန်အကန် ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီနဲ့တွေ့မိဖို့တော့ လိုပါတယ်။

ဒီထက်ပိုပြီး စိတ်မကောင်းစရာ အဖြစ်ကလေးတစ်ခုကတော့ သင်၏ ရင်းနှီးတဲ့ အမျိုး သမီးမိတ်ဆွေတစ်ယောက်မှာ ခင်ပွန်းသည်ဟာ အသည်းအသန်ရောဂါတစ်ခုကြောင့် ကွယ်လွန်သွားပြီ သူမမှာ ဘာလုပ်ရမှန်းမသိ ဖြစ်နေတယ်... ဆိုပါစို့။ သူမရဲ့ စုဆောင်း ငွေလေးတွေကလည်း ထိုင်စားလျှင် မကြာခင် ကုန်သွားနိုင်တာမို့လို့ ဝင်ငွေရအောင်တော့ သူမ တစ်ခုခုလုပ်မှ ဖြစ်တော့မယ်။ ကျောင်းသားအရွယ် ကလေး(၂)ယောက်ကလည်း



ရှိသေးတယ်။ ပုံမှန် မနက် (၉)နာရီကနေ ညနေ (၆)နာရီထိ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးကိုပဲ လုပ်ရမလား။ ဒါကိုတော့မလုပ်လို ပါဘူး။ သို့ဖြစ်လျှင် စုဆောင်းငွေလေးထုတ်ယူပြီး စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခုခုမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လိုက်ရရင် ကောင်းမလား၊ ဒီဟာလည်း အဆင်ပြေနိုင်ဖွယ် မရှိပါဘူး။ ဒါဆိုရင် သင်သူမကို ဘာအကြံပေးမလဲ။

နောက်တစ်မျိုးကတော့ သင့်ရဲ့ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ဦးဟာ အလုပ်မှာ စိတ်ပင်ပန်း လှပင်ပန်းဖြစ်ပြီး အလုပ်ထွက်မယ်လို့ စိတ်ကူးနေတယ်။ သို့သော် ငွေကလည်း လိုနေတာ ကြောင့် မထွက်နိုင်သေးဘူး။ သူ့မှာ ဦးဆောင်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိတာကြောင့် လက်ရှိဝန်းထမ်း လောကမှာကိုပဲ ရှေ့ကို များစွာတိုးတက်နိုင်တဲ့ အလားအလာရှိတယ်။ သို့ပေမယ့် သူ့မှာက သူဟာ အထက်လူကြီးရဲ့ အိမ်နဲ့အတိုင်း အမြဲအသင့်ဖြစ်နေရတဲ့ဘဝမျိုးနဲ့ သူများတွေ အတွက်ပဲ အလုပ်လုပ်ပေးနေရတဲ့ အနေအထားကို ငြီးငွေ့နေပြီဖြစ်တယ်။ ငွေအတွက် ကြောင့်ကြမှုကင်းပြီး ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရနိုင်တဲ့ ဘဝမျိုးကို လိုချင်တယ်။ သင်သူ့ကို ဘာပြောမလဲ။

နောက်ထပ်တစ်မျိုးကို ကြည့်ပါဦး။ တစ်နေ့ သင့်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဟောင်း တစ်ယောက်နဲ့ သင်ပြန်တွေ့တယ်။ သူဟာ မကြာသေးခင်ကမှ အလုပ်ကနေ အနားယူ လိုက်တယ်။ သို့ပေမယ့် သူဟာ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်သေးတယ်၊ လုပ်ရည်ကိုရည်လည်း ရှိတယ်။ သူ့အဖို့ အိမ်မှာ ဘာမှမလုပ်ပဲ နေရတာကို အကျိုးမဲ့ အချိန်ဖြုန်းခြင်းပဲလို့ ယူဆတယ်။ သို့သော် သူ့ရဲ့လက်ရှိ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်သော ဘဝကိုလည်း မဆုံးရှုံးလိုတာကြောင့် ဝန်ထမ်းအလုပ်ကိုလည်း ပြန်မလုပ်လိုဘူး။ အဲဒီလို ဆိုလျှင်သင်သူ့ကို ဘာအကြံပြုမလဲ။

နောက်တစ်ခုကတော့ တီထွင်ကြံဆလုပ်ကိုင်တတ်ပြီး အလုပ်ကြိုးစားမှုရှိတဲ့ လူငယ် တစ်ဦးနဲ့ သင်တွေ့ဆုံမိတယ် ဆိုကြပါစို့။ သူ့မှာ ခံယူချက်ကောင်းရှိပြီး သူ့ဘဝ တိုးတက်ရေး အတွက် စိတ်အားထက်သန်မှုရှိတယ်။ သူဟာ ယခု သူ့ရည်မှန်းချက်အတွက် အထောက်အကူ ပြုမည့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုကို ရှာနေတယ်။ သို့ဆိုလျှင် သင်ဘယ်အလုပ်မျိုးကို ထောက်ခံအကြံပြုမလဲ။

အမျိုးသမီးများအတွက် အကောင်းဆုံးအခွင့်အလမ်းတစ်ခု

ကျွန်မ မပြောဘဲထားဖို့ ကြိုးစားပါသော်လည်း မပြောဘဲ မနေနိုင်တဲ့ အချက်တစ်ခုကတော့ ကျွန်မတို့ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ မိခင်များဟာ မိမိတို့ရဲ့ သားသမီးတွေအတွက် အချိန်များများပေးပြီး အတူတကွ နေချင်ကြသူများသာ ဖြစ်ကြတယ်လို့ ကျွန်မ အခိုင်အမာ ယုံကြည်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေရနေတဲ့ အနေအထားကိုလည်း မစွန့်လွှတ်လိုကြဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်မက အဲဒီအမျိုးအစားထဲက ပုံပမာဆောင်ပြရမယ့် မိခင်တစ်ဦးပါပဲ။ ကျွန်မဟာ ကျွန်မကလေးတွေနဲ့ အတူနေဖို့ အချိန်များများ ပိုရချင်ပါတယ်။ သို့ ပေမယ့် အဲဒီဆန္ဒပြည့်ဝဖို့ဆိုလျှင် ကျွန်မ အလုပ်ကထွက် အိမ်မှာပဲနေပြီး ကျွန်မ ခင်ပွန်းရဲ့ ထောက်ပံ့မှုအပေါ်မှာသာ လုံးဝမှီခိုအားထားနေရတော့မယ်။ အဲဒီလိုမျိုးကျတော့လည်း မဖြစ်လို ပြန်ပါဘူး။

ပထမဆုံး ကျွန်မစဉ်းစားတာက ကျွန်မခင်ပွန်းဟာ သူတစ်ဦးတည်းရဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ ကျွန်မတို့ကို ပြည့်စုံအောင် ထားနိုင်ပါ့မလား။ ထားနိုင်ကောင်း ထားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ခု ကျွန်မ ဆက်စဉ်းစားတာက ကောင်းပြီ။ ဤကဲ့သို့ ကျွန်မတို့ရဲ့ ငွေရေးကြေးရေး လိုအပ်တာမှန်သမျှ ကျွန်မခင်ပွန်းအပေါ်မှာဘဲ လုံးဝညီမမှီခိုနေကြမယ်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုများနေမလဲ... ကျွန်မ ဘဝင်မကျလှပါဘူး။

ဒုတိယအချက်က ကျွန်မဟာ ရာနှုန်းပြည့် အိမ်ရှင်မတစ်ယောက်ဖြစ်လာလျှင် ကျွန်မရဲ့ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်ခြေရှိတဲ့ စွမ်းရည်တွေဟာ အဟောသိကံ ဖြစ်သွားတော့မယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဖခင်ဟာ ကျွန်မအပေါ်မှာ မျှော်လင့်ချက်များစွာထားပြီး တက္ကသိုလ်ပညာရပ်ကို ဆည်းပူးစေခဲ့တယ်။ ဘာမှ အလုပ်မလုပ်ပဲနေလျှင် ကျွန်မ တက္ကသိုလ်မှာနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ရရှိခဲ့တဲ့ အသိပညာတွေကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုရဘဲ ဖြစ်သွားတော့မယ်။

တတိယအချက်အနေနဲ့ ပြောရလျှင် ကျွန်မသာ လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ ကင်းကွာပြီး အကြာကြီးနေခဲ့လျှင် ကျွန်မရဲ့စိတ်တွေ ညစ်နွမ်းယိုယွင်းပြီး မသုံးဘဲထားတဲ့စား သံချေးကိုကဲသွားလိုမျိုး ဖြစ်မှာစိုးရိမ်မိပါတယ်။ ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ငွေကြေးအမှီခိုကင်းမှု၊ အချိန်ကို မိမိလိုသလို ညှိနှိုင်းမှုနဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်း လူတွေနဲ့ ထိတွေ့ပြီး သူတို့အတွက် အကျိုးဆောင်ပေးနိုင်မှု ... အစရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ရရှိမယ်ဆိုတာကို သိလာရပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းဟာ

အထက်မှာ ကျွန်မ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ မိသားစုအတွက် အချိန်မပေးနိုင်လို့ အခက်ကြုံနေတဲ့ အမျိုးသမီးတွေအတွက် အသင့်ဖော်ဆောင်ထားသလိုမျိုး လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီအကြောင်းအချက်တွေကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းဟာ အမျိုးသမီးတွေအတွက် အကောင်းဆုံး အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်မ ထင်မြင်ယူဆခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

အများက ပြောကြတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းက ထောက်ပံ့နိုင်တာပဲ၊ ကျွန်မ အလုပ်မလုပ်ဘဲ နေလို့ရပါတယ်တဲ့။ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်မလုပ်ချင်ဘူးဆိုလျှင် ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းအနေနဲ့ အခက်အခဲမရှိပါဘူး။ ထောက်ပံ့နိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဘဝဆိုသည်မှာ ငွေကြေးအတွက် လူတစ်ဦးတစ်ယောက်အပေါ်မှာပဲ မှီခိုနေရခြင်းဆိုတာ ထက် ပိုတဲ့ အကြောင်းအရာတွေ ရှိသေးတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့မှာ ဘဝကိုယ်စီ ရှိကြတယ်။ တစ်စုံတစ်ဦးနဲ့ အတူတွဲပြီး ဘဝကို ထူထောင်နိုင်ကြသလို တစ်ဦးချင်းလည်း ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ ကိုယ်ရပ်နိုင်ရပါမယ်။ အကယ်၍ ကျွန်မသာ အလုပ်မလုပ်ဘဲ နေလျှင် ကျွန်မဟာ မိမိကိုယ်ကိုယ့်ကြည်မှု လျော့နည်းသွားပြီး ကျွန်မ ကလေးတွေအတွက် လည်း ကျွန်မဟာ အတုယူစရာ၊ စံထားစရာ မိခင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်တော့ဘူး လို့ ကျွန်မ ယုံကြည်မိတယ်။

ကျွန်မသာ အလုပ်မလုပ်လျှင် ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းနောက်နားကနေပြီး သူ့ဘာတွေလုပ် နေရသလဲ။ ဘယ်သူနဲ့ အလုပ်လုပ်ရသလဲ... စတာတွေကိုပဲ တွေးတောနေရုံသာ ရှိမယ်။ ဒါ့အပြင် သူဟာ မိသားစုတာဝန်ကို တစ်ဦးတည်း ထမ်းနေရတာဆိုတော့ ကျွန်မဟာလည်း သူ့ အတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတစ်ခုသာဖြစ် ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ သို့ဆိုလျှင် ယနေ့ ရုန်းကန် လှုပ်ရှားနေရတဲ့ အခြေအနေတွေအရ သူ့မှာ အတော်ကို စိတ်ပင်ပန်း လှပင်ပန်းဖြစ်ရှာ ပေလိမ့်မယ်။

လူတိုင်းအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

ဒီ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ လူတိုင်းအတွက် အကျိုးရှိတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ သို့ပေမယ့် လူတိုင်းတော့ လုပ်ဖြစ်ကြမယ်မဟုတ်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ရှင်းပါတယ်။ လူအမျိုးမျိုး ကွဲပြားသည်နှင့်အမျှ အတွေ့အကြုံ နားလည်သဘောပေါက်မှုနဲ့ တွေးခေါ်ယူဆချက်တွေက

လည်း ခြားနားကြလို့ပါပဲ။ လူတိုင်းသာဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်း၏ ကောင်းကြောင်း တွေကို သိကြမယ်ဆိုလျှင် ဒီလုပ်ငန်းကို သူတို့ စူးစမ်းလေ့လာကြမှာပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ ငွေကြေးကြောင့် ကြမ္မကင်းတာရော၊ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိတာရော တစ်ပြိုင်နက် ပေးနိုင်တဲ့ အနေအထားတစ်ရပ်ကို ဘယ်သူကများ မလိုချင်ဘဲ ရှိနိုင်ပါမည်လဲ။ သူတို့ရဲ့ ကြွယ်ဝစည်းစိမ်ကို လွတ်လပ်စွာ ခံစားနိုင်ကြမည်ဆိုသည်မျိုးကိုကော ဘယ်သူ မလိုလားဘဲ ရှိပါ့မလဲ။

စတီဗင်ကီဗွေးဆိုတဲ့ စာရေးဆရာက သူ့ရဲ့ “အလွန်အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ လုပ်နေကြ အလေ့အကျင့်(၇)မျိုး” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ လူတစ်ယောက်အတွက် လိုအပ်ချက် လေးမျိုးရှိကြောင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ “အသက်ရှင်နေထိုင်ရေး”၊ “မေတ္တာထားရေး”၊ “ပညာဆည်းပူးရေး” နဲ့ “မိမိ၏ ဘဝမှတ်တိုင် ကျန်ခဲ့ရေး” တို့ဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ သင်ဟာ စတီဗင်ကီဗွေးရဲ့ အယူအဆကို သဘောတူလက်ခံမယ်။ ပြီးလျှင် ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အလားအလာကောင်းများကိုလည်း အမှန်တကယ် သတိပြုမိမယ် ဆိုလျှင် ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ သင့်အတွက် ယင်း လိုအပ်ချက်(၄)မျိုးစလုံးကို တစ်ပြိုင်နက်တည်း ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်သော အကောင်းဆုံးလမ်းကြောင်းတစ်ခု ဖြစ်တယ် ဆိုတာကို သင်သိလာပါလိမ့်မယ်။

အသက်ရှင်နေထိုင်ရေး လိုအပ်ချက်ကတော့ လူတွေရဲ့ စားဝတ်နေရေးနဲ့ စီးပွားရေး လိုအပ်ချက်တွေကို ဖော်ညွှန်းပါတယ်။

မေတ္တာထားရေး လိုအပ်ချက်ကတော့ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး၊ ပေါင်းဖက်ဆက်နွယ် ရေး၊ မေတ္တာထားရေးနဲ့ မေတ္တာခံယူရေးဆိုတဲ့ လူမှုရေးလိုအပ်ချက်တွေနဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။

ပညာရေးဆည်းပူးရေး လိုအပ်ချက်ကတော့ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အသိပညာကြွယ်ဝ တိုးတက်လာအောင် အစဉ်အပြတ်အားထုတ်ကြရမည့် စိတ်အင်အားဖွံ့ဖြိုးရေးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်ပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အသိပညာဆည်းပူးမှုကို ရပ်လိုက်ခြင်းဟာ အသက် ရှင်ရပ်တည်ရေးကို တန့်သွားစေခြင်းပင် ဖြစ်လို့ပါပဲ။

ဘဝမှတ်တိုင် ကျန်ခဲ့စေလိုရေး လိုအပ်ချက်ဆိုတာကတော့ အဓိပ္ပာယ်ပြည့်ဝပြီး ရည်ရွယ်ချက်ရှိသော လုပ်ဆောင်ချက်ဖြင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် ကောင်းကျိုးတွေ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်ရေး လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ထူးခြားလှပါတယ်။ ကျွန်မတို့အတွက် လုံလောက်သည့် ဝင်ငွေကို ရရှိစေခြင်းဖြင့် အသက်ရှင်ရပ်တည်ရေး လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးပါတယ်။ လူတွေနဲ့ နေ့စဉ်ဆက်ဆံလှုပ်ရှားရတဲ့အတွက်လည်း အပြန်အလှန် မေတ္တာဖလှယ်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် မေတ္တာထားရေးလိုအပ်ချက်ကို ပြည့်စုံစေပါတယ်။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ဦးဆောင်နိုင်ရည် ရှိအောင်နဲ့ လူမွန်လူကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်အောင် အမြဲမပြတ် အားထုတ်မြှင့်တင်နေရသည့် အတွက်ကြောင့် ပညာဆည်းပူးရေး လိုအပ်ချက် ကိုလည်း ပြည့်စုံစေပါတယ်။ ထို့အပြင် ဤလုပ်ငန်း သဘာဝကိုက လူတွေကို အကျိုးပြုရေး ဖြစ်နေတာကြောင့်ရယ်၊ ဘဝမှာ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ ဘာလဲဆိုတာကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိထားတာရယ် စတာတွေကြောင့် ဘဝမှတ်တိုင်ကျန်ခဲ့စေရေး လိုအပ်ချက်ကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့မို့ကြောင့် သင် နားလည်သိရှိပြီးဖြစ်သည့်အတိုင်း ဤဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းဟာ လူသားတွေရဲ့အခြေခံလိုအပ်ချက် ၄ မျိုးစလုံးကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် မဟုတ်ပဲ တစ်ပြိုင်နက်တည်းကို ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်တာကြောင့် လူတိုင်းအတွက် အကျိုးကျေးဇူး ရှိမည့်လုပ်ငန်း အမှန်တကယ်သာ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

### အခန်း(၅)

## ကျွန်မလျှောက်ခဲ့သော လမ်းကြောင်း

လက်ရှိ ကျွန်မ ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေတဲ့ ဆင့်ပွားချေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်မ ပထမဦး ဆုံးလုပ်ဖူးတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ ယခင်က ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံ လုံးဝမရှိပါဘူး။ စားသုံးသူတစ်ဦးအနေနဲ့သော်မှ အတွေ့အထိ မရှိခဲ့ဘူးပါဘူး။

ဤသည်ကပင် ကျွန်မအတွက် အသွင်ပြောင်းပြီးလာသော အကျိုးပေးမှုတစ်ရပ်လို့ ဆိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကြိုတင်သိရှိခံယူထားတဲ့ အသိပညာနဲ့ အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေ မရှိထားတာကြောင့် အဲဒီအချိန်တုန်းက အတော်ပင် နားလည်မှုလွဲမှားခံခဲ့ရတဲ့ ဒီလုပ်ငန်းမျိုးထဲမှာ ကျွန်မ အမြင်ရှင်းရှင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ သို့ မို့ကြောင့်လည်း ကျွန်မလျှောက်ခဲ့တဲ့ လမ်းကြောင်းဟာ အတော်အတန် ချောမွေ့ခဲ့တယ်လို့ဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခါတစ်ခါ ဤမျှ ရှင်းလင်းပြေပြစ်ချောမွေ့ခဲ့သည်ကိုပင် ကျွန်မဖာသာ ယုံရခက်ခဲ ဖြစ်မိပါတယ်။ ကျွန်မ၏ အပေါင်းအသင်းတွေက “ဘယ်လိုများ လမ်းကြောင်းမှန်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တာလဲ” လို့ မေးကြပါတယ်။ ကျွန်မ ပြန်ပြီးသုံးသပ်ကြည့်တဲ့အခါ ကျွန်မထားရှိတဲ့ အောက် ဖော်ပြပါ ခံယူချက်နဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အခြေအနေတွေကြောင့်ပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ယုံကြည်မိပါတယ်။

### ၁။ ကိုယ့်စိတ်ကို ကိုယ်ဖွင့်ပေးထားခြင်း

ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ထိတွေ့မိတာနဲ့ တစ်ခါတည်း ချက်ချင်း သူများတွေနောက်ကို ထလိုက်ပြီး မလုပ်ပါ။ ကျွန်မ၏စိတ်ကို ဖွင့်ထားပြီး နားလည်အောင် အရင်ကြိုးစားပါတယ်။ သက်ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေကို ဖတ်ပါတယ်။ သံသယမထားပဲ အောင်မြင်သည်များကိုရော မအောင် မြင်သည်များကိုပါ နားထောင်ပါတယ်။ ပြီးမှ ရရှိထားတဲ့အကြောင်းအချက်များပေါ် အခြေခံပြီး အကြေအလည်နားလည်လာပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါတယ်။

၂။ ကျွမ်းကျင်သူများနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းလေ့လာခြင်း

ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်နေသူများ၊ အထူးသဖြင့် ကျွန်မ လေ့လာဆန်းစစ်နေတဲ့ လူစုနဲ့ ဆွေးနွေးမေးမြန်းပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ နေပုံထိုင်ပုံ၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပုံနဲ့ ဦးဆောင်သူများရဲ့ လူ့တန်ဖိုးဆိုင်ရာ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာ စသည်တို့ကိုလည်း လေ့လာကြည့်ရှုပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အမူအကျင့်များကိုလည်း လုပ်ငန်းခွင်မှာရော အပြင်မှာပါ အခြေအနေပေးသည့် အခါတိုင်း လေ့လာကြည့်ပါတယ်။ သူတို့၏ အပြောနဲ့ အလုပ်တို့မှာ တစ်သမတ်တည်းရှိ၊ မရှိကို စူးစမ်းပါတယ်။ ကျွန်မကိုယ် ကျွန်မလည်း သူတို့လိုမျိုး ဖြစ်ချင်ရဲ့လားလို့ အမြဲပြန်လည် မေးခွန်းထုတ်နေပါတယ်။

ကျွန်မဟာ ရိုးသားမှုနဲ့ စာရိတ္တခိုင်မြဲမှုတို့ကို ရှာဖွေနေသလို နေသာထိုင်သာရှိတဲ့ ကိုယ်နဲ့ ဆီလျော်မှန်ကန်သည့် အသိုင်းအဝိုင်းကိုလည်း ရှာနေခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ အပိုချဲ့ကားပြီး နားထောင်ကောင်းအောင် ပြောတာမျိုးကို မနှစ်သက်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်၊ မလုပ်ကိုလည်း သိရအောင် လေ့လာပါတယ်။ သူတို့နဲ့ တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးမေးမြန်းပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းပြင်ပက လူတွေနဲ့တော့ မဆွေးနွေးပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ စာရင်းအင်းပညာအကြောင်းကို သိချင်လျှင် အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်နဲ့ သွားဆွေးနွေးလို့ အကျိုးထူးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သက်ဆိုင်ရာ စာရင်းအင်းပညာရှင်နဲ့သာ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ရမယ် မဟုတ်ပါလား။

၃။ အရှည်ကို မျှော်ကြည့်ခြင်း

လူ့သဘာဝက ရေတိုအကျိုးကျေးဇူးကိုသာ ကြည့်တတ်ကြပါတယ်။ သို့မဟုတ် မိမိဟာ မှန်ကန်တဲ့လမ်းကြောင်းပေါ် ရောက်၊ မရောက် ညွှန်ပြနိုင်တဲ့ အချက်အလက်များကို ရှာဖွေကြည့်တတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်မလည်း ထုံးစံအတိုင်းပဲ၊ ကျွန်မအဖွဲ့ရဲ့ ရောင်းအားကို ကြည့်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီရောင်းအားဟာ အခြေအနေကို အကြမ်းဖျဉ်းခန့်မှန်းရုံသာ ရပါတယ်။ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမဆို ရောင်းအားဟာ အတက်အကျရှိမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ကြောင့် နောင် နားလည် လာတဲ့အခါမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးရဲ့ အတက်အကျ လမ်းကြောင်းကိုသာ ရှာကြည့်ပါတော့တယ်။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကွန်ယက်တည်ဆောက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ သိကြတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ စီးပွားရေးကွန်ယက်တစ်ခု အခြေတည်ဖို့ဆိုတာ အချိန်ယူရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လူတွေနဲ့ ကွန်ယက်ဖြန့်တည်ဆောက်ရတာမျိုးမှာ ပိုပြီး အချိန်လိုပါတယ်။ ဒါကို နားလည် ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျွန်မဟာ ရေတို ရောင်းအားတက်ခြင်းကျခြင်းကြောင့် စိတ်အားတက်ခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်းတွေ မဖြစ်တော့ပါဘူး။ သို့မို့ကြောင့် ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အနည်းဆုံး(၄)နှစ်တာ အချိန်ယူ လေ့လာပြီးနောက်မှာသာ အချိန်အဟုန်နဲ့ ပုံအောလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

၄။ ခွက်လွတ်နှင့် ခံယူခြင်း

“ခွက်လွတ်နဲ့ ခံယူပါ” ဆိုတဲ့ စကားစုကို ကျွန်မ စကြားကြားချင်း အဓိပ္ပါယ်ကို သဘောမပေါက်ခဲ့ပါဘူး။ သူ့ဆိုလိုရင်းနဲ့ ထူးခြားချက်ကိုလည်း ကျွန်မ ချက်ချင်းနားမလည် ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့ လမ်းညွှန်ဆရာက ကျွန်မကို အကြံပေးပြောကြားခဲ့တဲ့စကားကို ကျွန်မ ကောင်းကောင်းမှတ်မိနေပါသေးတယ်။ “မင်းသင်တန်းတွေ လာတတ်တဲ့အခါမှာ မင်းရဲ့ ဘွဲ့တွေ ဒီဂရီတွေကို တံခါးအပြင်ဖက်မှာ ထားခဲ့ပါ။ ပြီးရင် မင်းပြန်တဲ့အခါ အချိန်မရွေး ပြန်ယူသွားနိုင်ပါတယ်” တဲ့။

သို့မို့ကြောင့် “ခွက်လွတ်နဲ့ ခံယူပါ” ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်က ကျွန်မတို့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ လေ့လာရရှိမယ့် အချက်များကို ကြိုတင်ပြီး အကောင်းအဆိုး အကဲမဖြတ်ပါနဲ့၊ ညွှန်ပြတဲ့ နည်း လမ်းအတိုင်းလုပ်ပါ။ တခြားလုပ်ငန်းတွေကနေပါလာတဲ့ အတွေးအမြင်မျိုးတွေကို သုံးပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့မကြိုးစားပါနဲ့... ဆိုတဲ့သဘောဖြစ်ပါတယ်။

ဘွဲ့တစ်ခုရဖို့ ၄ နှစ်လောက်ကြာတယ်ဆိုလျှင်၊ ဒီလုပ်ငန်းကို အကောင်အထည်ဖော် ဖို့ လေ့လာရာမှာလည်း အဲဒီလောက်နီးပါး အချိန်ယူသင့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မတတ်သိ နားလည်ထားတဲ့ သမရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေးအခေါ်တွေကို အသုံးပြုပြီး ကိုယ့်ခရီး ကို ပိုရှည်အောင်နဲ့ ရှုပ်ထွေးအောင်မလုပ်တာ အကောင်းဆုံးဖြစ်တယ်လို့ သဘောပေါက် လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ကျောင်းသူကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ “ပညာခံယူမည့် ကျောင်းသူကျောင်းသားက အဆင်သင့်ဖြစ်လျှင် သင်မည့်ဆရာကလည်း ပေါ်လာမည်သာ



ဖြစ်တယ်” လို့ လူအများ ပြောဆိုကြတာ အလွန်မှန်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ပညာတွေအများကြီး ဆည်းပူးရရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ တက္ကသိုလ်မှာ ၄ နှစ်တာ ဆည်းပူးခဲ့တာတွေထက် အများကြီးပိုရခဲ့ပါတယ်။

၅။ လုပ်ငန်းအတွက် အချိန်ပေးခြင်း

ကျွန်မရဲ့ မူလအလုပ်က အချိန်တော်တော်ပေးရပါတယ်။ ယခု ကျွန်မ ရွေးလိုက်တဲ့ ဆင့်ပွားဖြန့်ချိလုပ်ငန်းမှာကလည်း အလုပ်စတင်ပေးထားတာပဲ။ အချိန်များစွာလိုပါတယ်။ ကျွန်မ ဘယ်လိုလုပ်ရပါ့မလဲ။ ဒီ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်နေလို့ ဆိုပြီးတော့ မူလအလုပ်ကိုလည်း ပစ်ထားလို့ မရပါဘူး။ နှစ်ဖက်မျှတအောင် လုပ်ရပါမယ်။ သို့မို့ကြောင့် မူလအလုပ်ရဲ့ အလုပ်ချိန်ပြီးမှသာ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်ထောင်ဖို့အတွက် ရရှိသမျှ ကျွန်မရဲ့ အချိန်အားလေးတွေကိုပဲ အနစ်နာခံပြီး သုံးရပါတော့တယ်။ ရုံးဆင်းပြီး နောက်ပိုင်းအချိန်တွေနဲ့ စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ရုံးအားရက်တွေကို အအားမထားပဲ အသုံးပြုရပါတော့တယ်။ ဒီအခါမှာ ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ ကလေးတွေအတွက် အချိန်သိပ်မပေးနိုင်တော့ပါဘူး။

အဲဒါဟာ တကယ့်ကို ကျွန်မရဲ့ စွမ်းရည်ကို စမ်းသပ်ခံရတဲ့ အနေအထား ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ အိမ်မှာကလေးတွေကို ပစ်ထားခဲ့ရလို့ စိတ်မချသည်က တစ်ဖက်၊ အပြင်ထွက်ပြီး ဒီလုပ်ငန်း ထူထောင်ဖို့အတွက် လှုပ်ရှားရသည်က တစ်ဖက်နဲ့ ဒီနှစ်ခုကြားမှာ စိတ်မောလူမောနဲ့ ချုံးချုံးကျမတတ် ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်မမှာ တာဝန်ခွဲသလိုမျိုးနဲ့ အပြစ်မကင်းသလိုမျိုး စိတ်မှာ ခံစားရပါတယ်။ မိဘတိုင်း ဒီအခြေအနေမျိုးမှာ ဒီလိုပဲ ခံစားကြရမှာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မဟာ ကျွန်မဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်တွေအားလုံး စွန့်လွှတ်လိုက်ပါတယ်။ အားကစား၊ အထူးသဖြင့် ကြက်တောင်ရိုက်ခြင်းနဲ့တကွ ရုပ်ရှင်၊ ဂီတ၊ စာဖတ်ခြင်းစတာတွေ အားလုံးပါပဲ။ ရသမျှအချိန်လေးကို ဒီလုပ်ငန်းတည်ထောင်ဖို့အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရပါတယ်။ အများပြည်သူ အားလပ်ရက်မှာလည်း ကျွန်မ မနားနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီရက်များနဲ့ စနေ၊ တနင်္ဂနွေရက်တွေဟာ ကျွန်မအတွက် အလွန်တန်ဖိုးရှိနေပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီရက်များမှာသာ ဒီလုပ်ငန်း အတွက် အများဆုံးအလုပ်လုပ်ချိန် ရလို့ပါပဲ။

အဲဒီကာလကို ယခု ပြန်ပြီးလှည့်စောင်းကြည့်လိုရှိလျှင် ကျွန်မဆိုသော အမျိုးသမီး တစ်ယောက်ဟာ တစ်နေ့ကုန်ရုံးမှာ အလုပ်လုပ်ပြီးနောက် မိမိရဲ့ ကလေးသုံးယောက်ရဲ့ အတူ နေလိုက်ဦးမယ်လို့ ရည်ရွယ်ပြီး အိမ်ကိုပြန်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်လောက်မှ မကြာလိုက်ပါဘူး။ နောက်အလုပ်တစ်ခု ဆက်လုပ်ဖို့အတွက် အပြင်ပြန်ထွက်သွားရပြန်တယ်။ အဲဒီလိုမျိုး တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

စနေ၊ တနင်္ဂနွေ အားလပ်ရက်တွေမှာ တခြားသူတွေက သူတို့ ဝါသနာပါရာ အလုပ်တွေလုပ်ခြင်း၊ သူတို့ရဲ့ ကလေးတွေနဲ့ အပြင်ထွက်လည်ခြင်း စသည်ဖြင့် သူတို့ရဲ့ အားလပ်ချိန်တွေကို အသုံးချနေချိန်မှာ ထို ကျွန်မမှာကတော့ အိမ်ပြင်ထွက်ပြီး အလုပ်လုပ်နေရပါတယ်။ ရူးများ ရူးနေပြီလား။ ယခု ပြန်ကြည့်လျှင် “ဟုတ်ပါ” လို့ပင် ပြောရပါတော့မယ်။ သို့ပေမယ့် ကိုယ် ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် သိနေလျှင်၊ ကောင်းသောအလုပ်အတွက် အံ့ဩစဖွယ် မိုက်မဲသကဲ့သို့ဖြစ်နေခြင်းဟာ မမှားဘူးလို့ပဲ ကျွန်မတွေးနေခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ကျွန်မ အဲဒီအခက်အခဲကို ဘယ်လိုကျော်လွှား နိုင်ခဲ့ပါသလဲ။

ကျွန်မကိုယ့်ကိုယ်ကို အစဉ်မပြတ် သတိပေးစကားပြောနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မယနေ့ အနစ်နာခံပြီး လုပ်သမျှဟာ ယာယီသာဖြစ်တယ်။ ရေတိုကာလ ပျော်ရွှင်မှုထက် ရေရှည်မှာ ရလာမယ့် စိတ်ချမ်းမြေ့ ကျေနပ်မှု အကျိုးကျေးဇူးက ပိုပြီး တန်ဖိုးကြီးတယ်။ ယခု ကျွန်မ ၄ နှစ်လောက် ကြိုးစားအလုပ်လုပ်လျှင် နောင်အနှစ် ၄၀ ကြာအောင် ကျွန်မ ဒီအလုပ်ရဲ့ အသီးအပွင့်တွေကို ခံစားစံစားနိုင်မယ်။ လက်ရှိ ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့သာ ဆက်သွား နေလျှင်၊ ဒီလို အကျိုးရလဒ်မျိုးကို ရရှိခံစားနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး စသည်ဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို အစဉ်သတိပေးရင်း ဒီခရီးကို ဆက်လျှောက်ခဲ့ပါတယ်။

၆။ ရာနှုန်းပြည့်ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်း

လောကမှာ အလကားစားရတယ်ဆိုတာမျိုး မရှိဘူးလို့ ကျွန်မ အမြဲယုံကြည် ပါတယ်။ ကိုယ်လိုချင်တာရဖို့အတွက် အလုပ်လုပ်ရပါမယ်။ ကျွန်မရဲ့ ဖခင်ပြောလေ့ပြောထ ရှိတာတစ်ခုက “သူများက သင့်အတွက် တစ်ခုခုလုပ်ပေးထားတာများရှိလျှင် အဲဒါတွေကို သူတို့က အချိန်မရွေး ပြန်သိမ်းယူသွားနိုင်တယ်” ဆိုတဲ့ စကားပါပဲ။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ ရေတွင်းတစ်တွင်း တူးရတာနဲ့တူပါတယ်။ တူးနေစဉ်အချိန်မှာ လေဖိအားကြောင့် ရေမျက်နှာပြင်ဟာ အပေါ်ကို ကြွတက်လာမယ်။ ခဏအနားပေးလိုက်တာနဲ့ ဖိအားမရှိ တော့တာကြောင့် ရေမျက်နှာပြင်အောက်ကို ပြန်ဆင်းသွားမယ်။ အဲဒီနောက် ဆက်တူးလိုတယ်ဆိုလျှင် အစက ပြန်စကြရတော့မယ်။ အဲဒါကြောင့် ဒီအလုပ်ကို တစ်သမတ်တည်း မနားတမ်းလုပ်သွားဖို့ လိုပါတယ်။

ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းကို တစ်သမတ်တည်း မနားတမ်း ၂ နှစ်ကြာ ထိန်းထားနိုင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့ပါသလဲ .....? ကျွန်မ ကိုယ့်ကိုယ်နဲ့ ကိုယ် စကားပြောပြနေပါတယ်။ ယခု စိတ်ရောကိုယ်ပါ အားထုတ်ကြိုးစားနေရတာဟာ ခဏတာသာဖြစ်တယ်။ တစ်နေ့ အလင်းရောင်ကိုတွေ့ရမယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်ခဲ့သမျှတွေကို ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့အချိန်မှာ အချိန် မရွေးလုပ်နိုင်တဲ့ တစ်နေ့ကို အမှန်တကယ် ရောက်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒီနေ့ကို မြန်မြန် နီးလာစေချင်လျှင် ယနေ့များများ အပင်ပန်းခံပြီး အလုပ်လုပ်ရမယ် စသည်ဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထပ်ခါထပ်ခါပြောနေ သတိပေးနေခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်မဟာ နေ့ရက်တိုင်း၊ နာရီတိုင်းကို တန်ဖိုးထားပါတယ်။ ယခု တစ်နာရီ ဆုံးရှုံးသွားတာဟာ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်လာဖို့အတွက် တစ်လနောက်ကျသွားတာပဲဆိုတဲ့ ခံယူချက်ကို ကိုင်စွဲထားပါတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ ကျွန်မဟာ အရှိန်မဟုန်နဲ့ ဆက်သွားနေလိုက်တာ ကျွန်မမှာ အလုပ်တွေနဲ့ မအားလွန်းလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ကရုဏာသက်ရမလား။ သို့မဟုတ် နောင်တပဲရရမလား ဆိုတာတွေကို တွေးဖို့တောင် အချိန်မရခဲ့ပါဘူး။

ကျွန်မဟာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက်သာ စိတ်အာရုံတစ်စုတည်း ထားပါတယ်။ အခြားသူတွေအတွက်တော့ ခက်ခဲတဲ့အလုပ်တစ်ခုလို့ မှတ်ယူဖွယ် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့် မယ်။ ဘယ်အလုပ် မျိုးမှာမဆို အားကစားပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကော်ပိုရေးရှင်းအလုပ်၊ သမရိုးကျ စီးပွားရေးအလုပ် သို့မဟုတ် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ထူးထူးခြားခြား ဖြစ်ချင်တယ်။ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုလျှင် ကြိုးစားအားထုတ်မှုအားကတော့ ဘယ်မှာမှ လျော့နည်းလို့ရမှာ မဟုတ်ဖူးလို့ ကျွန်မထင်ပါတယ်။ သာမန်ထက်ပိုပြီး အလုပ်လုပ် ကြရမှာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

၇။ လုပ်ငန်းကို တစ်ခုလုံးခြုံငြိမ်း နားလည်လက်ခံခြင်းနဲ့ အခက်အခဲတွေကို လက်တွဲဖော်အဖြစ် ပြောင်းပစ်ခြင်း။

ကျွန်မအတွက် ဒီလုပ်ငန်းခရီးလမ်းကြောင်းဟာ အတော်ပင် ချောမွေ့ခဲ့တယ်လို့ ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ ချောမွေ့ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဘာမှ စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုတွေ မရှိတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ရှိခဲ့ပါတယ်။ သို့သော် ဒီ စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုတွေရဲ့ အကျိုး သက်ရောက်မှုတွေကိုတော့ လျော့နည်းသွားအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို တစ်ခုလုံးခြုံငြိမ်း နားလည်လက်ခံဆောင်ရွက်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ထူးခြားတဲ့အသေးစိတ် အချက်အလက်များကို သိရှိခဲ့ဖူးတယ်။ ပြီးတော့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရန်သူလို မမှတ်ယူပဲ လက်တွဲဖော်မိတ်ဆွေအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တယ်။ အဲဒီအားတွေနဲ့ ကျွန်မ ရပ်တည်နိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ ထူးခြားချက်များစွာ ကျွန်မ လေ့လာလက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။  
အဲဒါတွေကတော့-

(က) ကျွန်မတို့က ပေးတိုင်း လူတိုင်းက လက်ခံမယ်လို့ မှတ်ယူလို့မရပါ

ဒီလုပ်ငန်းမှာ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းဆိုတာ အလုပ်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ ဖြစ်နေကျ စံတစ်ခုပါ။ ချွင်းချက်မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေက လက်မခံငြင်းပယ်တဲ့အခါ တကယ်တော့ ကျွန်မကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ငြင်းပယ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းကိုသာ လက်မခံတာပါ။ အဲဒီ ငြင်းပယ်မှုကို ကျွန်မရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စအဖြစ်မခံယူပါဘူး။

(ခ) သူများကို ဦးမဆောင်ခင် ကိုယ်က နောက်လိုက် အရင်လုပ်ရမယ်

ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကိုယ်စားလှယ် လွှဲအပ်ပြီးလုပ်တဲ့ ဖရန်ချိုက်(စ်)စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံနဲ့ ဆင်တူပါတယ်။ ဖရန်ချိုက်(စ်)စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲကို လူတွေ ဝင်လာကြတာဟာ အဲဒီအလုပ်ရဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ပုံ စံနမူနာကို ရယူအသုံးပြုလိုခြင်းက အဓိကဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မအနေနဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းလောကမှာ ၁၀ နှစ်ကျော် လုပ်လာခဲ့ပြီး

ဖြစ်တာကြောင့် ကျွန်မမှာလည်း လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ဆိုင်ရာ အတွေးအကြံများရှိနေတာကြောင့်ရယ်။ အဲဒါတွေဟာ အလုပ်ဖြစ်မယ်လို့လည်း ယုံကြည်တာကြောင့်ရယ်။ အဲဒါတွေကြောင့် ကိုယ်နည်းကိုယ်ဟန်နဲ့ လုပ်ငန်း ထူထောင်လိုစိတ်များ တဖွားဖွားပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ သို့သော် မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မရည်ရွယ်ချက်က ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ရရှိဖို့သာဖြစ်ပြီး ကိုယ့် ကိုယ်ပိုင်နည်းစနစ်ကို ထူထောင်ဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကို သတိပြုမိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ပြီးသူ တစ်စုံတစ်ဦးက ကျွန်မကို ဒီလုပ်ငန်းမှာ အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်ရေးအတွက် သင်ကြားပြသပေးမယ်ဆိုင်ရင် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြင့် သူ့လမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်ဖို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီခံယူချက်ကို ရှင်းလင်းစွာ ရင်မှာပိုက်ပြီး ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ အထက်လိုင်း လမ်းညွှန်ဆရာနဲ့အတူ ပူးတွဲအလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မအလုပ်ကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ ခံယူထားတဲ့မူ ကျင့်ဝတ်နဲ့ လူ့ တန်ဖိုးစသည်တို့ကို မထိခိုက် မပျက်ယွင်းသမျှ၊ ကျွန်မလုပ်ရမယ့် လိုအပ်ချက်များကို ကျွန်မ ကျေပွန်စွာ လိုက်နာလုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မဟာ မကြာခင်မှာပဲ နောက်လိုက်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ဒီအလုပ်နဲ့စပ်လျဉ်းပြီး ကျွန်မ လုပ်သင့်လား။ ဘယ်တော့လုပ်သင့်သလဲ စတာမျိုးတွေကို စဉ်းစားမနေတော့ပဲ သူပေးတဲ့အကြံဉာဏ်အတိုင်း လိုက်နာပြီး သူပြောသလိုအတိုင်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မ လိမ္မာစွာလုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်လို့ ဆိုခဲ့တယ်မဟုတ်ပါလား။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မ ရရှိတဲ့ အချိန်အကန့်အသတ် အနည်းငယ်လေးအတွင်းမှာ ကိုယ်ပိုင်စနစ် ပုံစံထူထောင်ဖို့နဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အလုပ်ဖြစ်မြောက်အောင် လုပ်နိုင်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အကယ်၍ ကျွန်မဟာ တကယ်အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း သေချာပြီးဖြစ်တဲ့ စနစ်တစ်ခုကို ပုံတူပွားပြီး ကျွန်မရဲ့ အောက်လိုင်းကွန်ယက်တွင်းသို့ ဆက်လက်ပြန့်ပွားပေးလိုက်နိုင်လျှင်၊ အလုပ်တွေဟာ အရှိန်အဟုန် နဲ့ အားကောင်းလာမယ် မဟုတ်ပါလား။ ဒီအလုပ်ဟာ အောင်မြင်သော၊ အလုပ်လုပ်လို့ ရသော စနစ်ဖြစ်ကြောင်း သေချာပြီးဖြစ်သမျှ ကျွန်မ ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ လိုက်နာဆောင်ရွက်သွားပါမယ်။ ကျွန်မရဲ့ ကိုယ်ပိုင်စနစ် ဖြစ်စရာမလိုပါဘူး။

(ဂ) ကြီးစားအားထုတ်မှုတိုင်းအတွက် အကျိုးထင်လာမည်ဟု မျှော်လင့်ထား၍မရပါ

ဒီအချက်ဟာ အတော်စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ အားထုတ်မှု တစ်စုံတစ်ရာလုပ်တိုင်း အကျိုးရလဒ်ရမယ်လို့ မျှော်လင့်ကြစမြဲပါ။ ဒီလုပ်ငန်းမှာကျတော့ ကြီးစားအားထုတ်မှုလုပ်တဲ့အခါတိုင်း အကျိုးရလဒ် ရရှိလာလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ထားလို့ ရှိလျှင်၊ အားမလို အားမရနဲ့ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေကို ကျွန်မတို့က ဘယ်လောက်ပဲကောင်းတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပေးစေကာမူ လက်ခံ၊ မခံ ဆုံးဖြတ်တာက သူတို့ရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်သာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဒီအလုပ်ဟာ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ကစားရသလိုမျိုးပါ။ အကြိမ်များများလုပ်မှ အကျိုးကျေးဇူးရလာနိုင် ပါတယ်။ အချိန်တန်တဲ့အခါ ရိတ်သိမ်းနိုင်ဖို့အတွက် မျိုးစေ့တွေကို အဆက်မပြတ် စိုက်ပျိုးပေးနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(ဃ) မိမိသာလျှင် မိမိ၏အထက်လူကြီး မိမိ၏လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို မိမိဖာသာရေးဆွဲရန်ဖြစ်သည်

ကျွန်မဟာ ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ တစ်လျှောက်လုံးလုပ်လာခဲ့ရာမှာ ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် ဌာနခွဲက ချပေးတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်အတိုင်း ကျွန်မတို့ အကောင်အထည်ဖော်ရလေ့ရှိပါ တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာကျတော့ ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မတို့သည်သာလျှင် ကျွန်မတို့ရဲ့ အထက်လူကြီး၊ ကျွန်မတို့ ကိုယ်တိုင် ကိုယ့်ဖာသာ အစီအစဉ်ဆွဲ၊ ကိုယ့်ဖာသာ လုပ်ငန်းစဉ် ချပြီး ဆောင်ရွက်ရပါတယ်။ အလုပ်အတွက်တွေ့ဆုံဖို့ အချိန်အချက်အလက်ပေးမည့် စက္ကရီ တေရီလည်းမရှိ၊ ကိုယ့်ဖာသာ ရက်ချိန်းတွေရေးဆွဲ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေစီစဉ် စသည့်ဖြင့် လုပ်ရပါတယ်။ မိမိအတွက် မိမိသာလျှင် စက္ကရီတေရီ၊ မိမိသာလျှင် စာတိုလုလင်၊ မိမိကိုယ်ကို သာလျှင် ငွေကြေးထိန်းသိမ်းသူ၊ မိမိသာလျှင် အရောင်းမန်နေဂျာနဲ့ အရာရှိချုပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(င) လူတွေကို ခင်မင်ဖို့နဲ့ မိမိအားလည်း ခင်မင်လာစေဖို့ လိုအပ်သည်

ဝန်ထမ်းဘဝမှာ ကျွန်မတို့ဟာ ဆက်ဆံနေကျလူအချို့နဲ့သာ ပုံမှန်ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်လေ့ရှိကြပါတယ်။ အများအားဖြင့် ကျွန်မတို့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ သို့မဟုတ် စားသုံးသူလူစုတစ်ချို့ စသည်တို့သာဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းမှာကျတော့ ဘယ်နေရာမှာမဆို နေရာတိုင်းမှာ လူတွေနဲ့သာ ပတ်သက်ဆက်ဆံရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းထဲကို ဝင်လာဖို့ အလား အလားရှိသူများကို စုစည်းတည်ထောင်ခြင်းအလုပ်ဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အရေးပါသော ကုန်ကြမ်းများသဖွယ် ဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကျွန်မလည်း လူတွေကို ခင်မင်တတ်ဖို့နဲ့ ပိုပြီး ပေါ့ပေါ့ပါးပါး နေတတ်ဖို့ စတင်လေ့ကျင့် လာရ ပါတော့တယ်။ ကျွန်မသာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို လူတွေအတွက် ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ရာရှိသော၊ ချဉ်းကပ်ရန် မခက်သောသူအဖြစ် ကြိုးစားပြုမူနေထိုင်နိုင် မည်ဆိုလျှင် လူတွေကလည်း ကျွန်မကို အတူလက်တွဲစရာ အဖော်ကောင်းအဖြစ် လက်ခံကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလို ကျွန်မနဲ့ ခင်မင်ခြင်းကို နှစ်ခြိုက်ကြတယ်ဆိုလျှင် သူတို့ ကျွန်မရဲ့ အလုပ်ကိုလည်း ပိုပြီး နားလည်လက်ခံလာကြပါလိမ့်မယ်။

(စ) အခြေအနေနဲ့ လျော့ညီအံဝင်အောင် ပြောင်းလဲရန်

ကျွန်မ ဝန်ထမ်းလုပ်စဉ်က ကျွန်မ ကားမောင်းတဲ့လမ်းကြောင်းဟာ အိမ်မှ ရုံး၊ ရုံးမှ အိမ် ဒီတစ်လမ်းသာ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ယခု ဒီလုပ်ငန်းမှာတော့ လုပ်ငန်းအောင်မြင် ကြီးထွားလာစေဖို့အတွက် ကျွန်မရှိဖို့ လိုအပ်တဲ့ နေရာမှန်သမျှ ကျွန်မ သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မ အစကမသိတဲ့ နေရာတွေဆီကို ကားမောင်းသွားတတ်အောင် လေ့လာ ရပါတော့တယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်မအဖို့ ယခင်က တစ်ခါမှ အရောက်ဖူး၊ မကြားဖူးတဲ့နေရာ ဒေသတွေဆီကို အရောက် ကားမောင်းသွားရတဲ့ အလုပ်စခဲ့ပါတော့တယ်။

ယခင်က ကျွန်မမိတ်ဆွေတွေကို ဘာပစ္စည်းမှ မရောင်းဖူးပါဘူး။ အလကားသာ ပေးဖူးပါတယ်။ ယခု သူတို့ကို ပစ္စည်းရောင်းရတော့မယ်ဆိုတော့ အစမှာ အတော်အခက်အခဲ ကြုံရပါတယ်။ နောက်တော့ ဒီအလုပ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်း သဘောအရ ပစ္စည်းရောင်းရမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးရမယ် ဆိုတာတွေကို ကျွန်မ နားလည်

သဘော ပေါက်လာရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်မယ်လို့ ရွေးချယ်ထားပြီးပြီးဆိုလျှင်၊ ဒီလိုပဲ ရောင်းရမယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပြောပြရမယ်ဆိုတာတွေကို သိနားလည်လာပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျွန်မဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ အလုပ်သဘောနဲ့ အသားကျလာတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းကို ကျွန်မ မိတ်ဆွေတွေကို ပြမယ်။ ဝယ်သည် မဝယ်သည်က သူတို့ဖာသာ ဆုံးဖြတ်ဖို့ သာဖြစ်တယ်။ အဲသည်လို သဘောပိုက်ပြီး လုပ်ရပါတယ်။ ကိုယ့်ရောင်းတဲ့ ပစ္စည်းက အမှန်တကယ် အရည်အသွေးကောင်းလို့ရှိလျှင်၊ ကျွန်မက မပြတောင်မှ တစ်စုံတစ်ယောက်ကတော့ ပြမှာပဲဖြစ်တယ်။ ကျွန်မက သူတို့ကိုပြခဲ့လျှင် သူတို့ ကျွန်မဆီက အဦးဆုံးကြားသိရတာ ဖြစ်လာနိုင်ကောင်းတယ်။

နောက်တစ်ခုဆိုတာက ကျွန်မ နေပူထဲထွက်ရမှာ အလွန်ကြောက်တဲ့ကိစ္စပဲ။ နေပူကို ကြောက်လွန်းလို့ ကျွန်မ နေ့လည်ဆိုလျှင် အပြင်မထွက်ပဲ အိမ်မှာပဲနေလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သိကြာတဲ့အတိုင်းပဲ။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့ လည်ပိုင်းတွေဟာ ဒီလုပ်ငန်းအတွက် လှုပ်ရှားဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်တွေ ဖြစ်နေတာမို့လို့ ကျွန်မမှာ ဒီအနေအထားကိုပဲ လက်ခံပြီး နေပူပူ၊ မိုးရွာရွာ အပြင်ကို ထွက်ကိုထွက်ရပါတော့တယ်။

ကျွန်မရဲ့ပင်ကိုယ်သဘာဝက လူအများနဲ့ ရောရောနှောနှောနေတာကို ပျော်ပိုက်လေ့ မရှိပါဘူး။ ယခင်က ကျွန်မရဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေဆီ အလည်အပတ် သွားခဲ့ပါတယ်။ ပင်ပန်းတယ် ထင်လို့ပါ။ အိမ်မှနေရတာကို ပိုပြီး နှစ်ခြိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မသူတို့ဆီ မသွားလျှင် ကျွန်မလုပ်ငန်းရဲ့ ကောင်းရာကောင်းကြောင်းတွေကို သူတို့ကို ဘယ်လိုမှ အသိပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဖူးဆိုတာကို ကျွန်မ သိပါတယ်။ ဒါဖြင့်ရင် ဒီအခက် အခဲကို ဘယ်လိုကျော်လွှားမလဲ.....?။

ကျွန်မ ကိုယ့်ကိုယ်ကို စကားတွေပြောရပြန်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်ကို ပြောင်းလဲမှ ဖြစ်မယ်။ ပညာရပ်တိုင်းမှာ သူ့အတိုင်းအတာနဲ့သူ ထူးခြားတဲ့အရည်အသွေးတွေရှိတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ လိုအပ်ချက်အတိုင်း ပိုမိုလှုပ်ရှား ဆောင်ရွက်ရမယ်။ မိုးရွာ နေပူ ရာသီဥတုဒဏ်ကိုလည်း ခံနိုင်ရည်ရှိရမယ်။ ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံမှု ကျယ်ပြန့်ပြီး စိတ်လက်ပေါ့ပါး သွက်လက်နေရမယ်။ ဒီလုပ်ငန်းက ကျွန်မရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကျင့်ဝတ်တွေကို ပြောင်းခိုင်းနေတာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလို ကျွန်မ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပြောပြီး ဒီစိန်ခေါ်မှုအခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားအောင်မြင်လိုစိတ် ထက်သန် လာအောင် ကိုယ့်စိတ်ကို ကိုယ်ပြုပြင်ယူခဲ့ရပါတယ်။



(ဆ) လူအများရှေ့မှာ စကားပြောခြင်းအလုပ်သည် ဤလုပ်ငန်း၏ လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်သည်။

လူအများရှေ့မှာ စကားပြောခြင်းအလုပ်ဟာ ကျွန်မအတွက် အလွန်စိတ်မသက်သာဖွယ်အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ လူတွေရှေ့ထွက်ပြီး စကားပြောရမှာကို ကြောက်တယ်။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ရှောင်ပြေးချင်တယ်။ ကျွန်မ ကော်ပိုရေးရှင်းမှာတုန်းကတည်းက ကျွန်မရဲ့ အထက်လူကြီးက လူအများရှေ့ထွက်ပြီး လုပ်ငန်းအကြောင်း တင်ပြခိုင်းတဲ့အခါများမှာ၊ ကျွန်မ စိတ်ပူပန်ပြီး ညဘက်အိပ်လို့ မရနိုင်တာမျိုးတွေ ကြုံခဲ့ရလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီ ဆင့်ပွားကွန်ယက်လုပ်ငန်းမှာ လူအများရှေ့ စကားပြောခြင်းအလုပ်ဟာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့ ဆက်သွယ်ရေး အတတ်ပညာတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရှောင်လွှဲဖို့ တခြားလမ်းမရှိပါဘူး။

(ဇ) တတ်နိုင်သမျှ ရိုးရိုးနှင့်ရှင်းရှင်း ပြောရန် လုပ်ရန်

လူသဘာဝက ရှင်းရှင်းလေးကို ရှုပ်အောင်လုပ်ချင်ကြပါတယ်။ ကော်ပိုရေးရှင်းလောကမှာ တစ်ခါတစ်လေ တွေ့ရတတ်တာက၊ ကျွန်မတို့က အလုပ်တွေကို ရှုပ်ထွေးခက်ခဲသယောင်ဖြစ်အောင် လုပ်ပြတတ်ကြလို့ ရှိလျှင်၊ အဲဒီခက်ခဲမှုကြောင့် ကျွန်မတို့ဟာ မရှိမဖြစ်ဆက်လက်ရှိနေရမည့်သူတွေ ဖြစ်လာတတ်ကြပါတယ်။ ဒီဆင့်ပွားကွန်ယက်လုပ်ငန်းမှာလည်း ကျွန်မဟာ အစပိုင်းမှာ အလုပ်တွေကို ရှုပ်ထွေးခက်ခဲအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် ကျွန်မ မရှိလျှင်မဖြစ် ဆိုတဲ့ အနေထားရောက်အောင် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်တော့ ကျွန်မရဲ့ အထက်လိုင်းဆရာက ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ လုံးဝမှားယွင်းတယ်၊ ကျွန်မလိုချင်တာက ငွေကြေး မကြောင့်ကြရပဲနေနိုင်ဖို့နဲ့ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်မှုရှိဖို့လို့ ဆိုခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလိုသာ ကျွန်မရဲ့ အောက်လိုင်းတွေက ကျွန်မကို အမြဲတမ်းလိုအပ်နေအောင် လုပ်ထားမယ်ဆိုလျှင် ကျွန်မမှာ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ဆိုတာ မရှိတော့ဘူး။ ဒီလိုဆိုလျှင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ရည်မှန်းချက်ပြည့်ဝအောင်မြင်လာတော့မှာလဲတဲ့။ အဲဒီလို ညွှန်ပြပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလုပ်လေလေ မိမိအတွက်ကော လူတိုင်းအတွက်ပါ ပိုကောင်းလေလေပဲဆိုတဲ့အချက်ကို ကျွန်မ နားလည်သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတော့တယ်။

(၅) မိမိ၏ ကွန်ယက်အတွင်းမှ လူများအား စီမံခန့်ခွဲရန်မဟုတ်၊  
တွန်းအားပေးစေခိုင်းရန်မဟုတ်၊ နမူနာပြု၍ ဦးဆောင်ရန်သာဖြစ်သည်

ဝန်ထမ်းလောကမှာ စီမံခန့်ခွဲခြင်းအလုပ်က ဦးဆောင်မှုကဏ္ဍထက် ပိုပြီး အလေးသာပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီမံခန့်ခွဲရသော မန်နေဂျာ ဆိုသူများ ရှိခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာကတော့ ဦးဆောင်မှုအလုပ်က အဓိကဖြစ်တာကြောင့်၊ ကျွန်မမှာ မူလက ရှိထားတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု အသိတွေကို ဘေးဖယ်ထားနိုင်အောင် ကြိုးစားပြီး၊ ဦးဆောင်မှုဘယ်လိုလုပ်ရသလဲဆိုတာကို လေ့လာရပါတယ်။ ဒါကိုက ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဦးဆောင်မှုရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို လေးနက်စေပါတယ်။

ကျွန်မ မလုပ်နိုင်တဲ့ကိစ္စများကို ကျွန်မရဲ့အောက်လိုင်းက လူများအား လုပ်ခိုင်းရန် မဖြစ်နိုင်သလို ကျွန်မ မသိတဲ့အလုပ်များကိုလည်း သူတို့အား လွှဲပေးလို့မရပါဘူး။ ဦးဆောင်တယ်ဆိုတာ လူတွေကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းပြီး အတူတကွ တွဲခေါ်သွားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် လက်အောက်ငယ်သားမလို၊ နောက်လိုက်များသာ ရှိဖို့လိုတာကြောင့် မိမိ၏ဦးဆောင်မှု ထက်မြက်ထိရောက်ရေးမှာ မိမိကိုယ်တိုင်က ရှေ့မှနေ၍ နမူနာပြုပြီး လုပ်ဆောင်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၁) အောင်မြင်ချင်လှသော ပြင်းပြသည့် ဆန္ဒရှိရန်

ကျွန်မ ဘာကြောင့် အောင်မြင်မှုကို သိပ်ပြီး လိုချင်တပ်မက်ရပါသလဲ ?။  
ပြီးတော့ အောင်မြင်ဖို့အတွက်ဆိုလျှင် ဘာမဆိုလုပ်ရန် အသင့်ဖြစ်နေရတာဟာ  
.... ဘာကြောင့်ပါလဲ ?။

အဲဒီလို သင်က မေးကောင်းမေးပါလိမ့်မယ်။ အဓိကအကြောင်းကတော့ ကျွန်မရဲ့ လက်ရှိဘဝအနေအထားကို ပြောင်းလဲချင်လို့ပါပဲ။ အဲဒီလို ပြောင်းလဲချင်တယ်ဆိုလျှင် ကျွန်မရဲ့ အလုပ်ကိုလည်း ပြောင်းရပါမယ်။ တစ်ခါ အလုပ်ပြောင်းနိုင်ဖို့ဆိုပြန်လျှင်လည်း ယခုလုပ်နေတဲ့ ဆင့်ပွားကွန်ယက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှု ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မအတွက် ထွက်ပေါက်လမ်းဟာ တစ်ခုတည်းသာ ရှိပါတော့တယ်။ အဲဒါကတော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့သာပါပဲ။

ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ဘာကြောင့် ရောက်နေရသလဲဆိုတာကို ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် သေချာသိပါတယ်။ အဲဒီ “ဘာကြောင့်” ဆိုတဲ့အချက်ကို ကိုယ့်ဖာသာကိုယ်လည်း အမြဲမပြတ် သတိပေးနေပါတယ်။ ကျွန်မဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်ချင်လို့ ဒီလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်လိုက်တာပါ။ ငွေရေးကြေးရေး တစ်ခုတည်းအတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ အပြည့်အဝ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ မိမိရဲ့ မိသားစုအတွက် အမြဲအသင့် ရှိနေချင်တယ်။ မိမိအတွက် ကိုယ် ပိုင်အချိန်ရလိုတယ်။ ထို့ပြင် တခြားသူတွေအတွက်ကိုပါ အကျိုးဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိလိုတယ်။ အဲဒီအချက်တွေသည်သာလျှင် ကျွန်မအတွက် အဓိပ္ပာယ်ပြည့်ဝတဲ့ ဖျော်ရွှင်မှုဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ ဘဝ အနေအထားကို ပြောင်းလဲချင်လို့ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ရောက်နေတာဖြစ်တာမို့လို့ အောင်မြင်မှု သည်သာလျှင် ကျွန်မ ရွေးချယ်ရာ ပန်းတိုင်ဖြစ်ပါတော့တယ်။

### အခန်း (၆)

## ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

လက်တွေ့လောကကို ကြည့်လို့ရှိလျှင် ကျွန်မတို့ ဘာအလုပ်မျိုးပဲလုပ်လုပ် အဲဒီအလုပ်ထဲ မှာသူများတွေထက်ပိုပြီး အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသူများကို တွေ့ရမမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဆင့် ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာလည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ ထိုကဲ့သို့သော သူများကိုတွေ့ရမှာပါ။ သို့မို့ကြောင့် ရှေ့ဆက်ပြီးမဆွေးနွေးမီအောင်မြင်ခြင်းဆိုသည်ကို အရင်ဆုံး အဓိပ္ပါယ်ဖော်ကြည့်ကြဖို့ အရေးကြီး တယ်လို့ ကျွန်မထင်ပါတယ်။

### “အောင်မြင်ခြင်း” ကို မည်သို့ အဓိပ္ပါယ်ဖော်ကြမည်နည်း

ဆိုကြပါစို့ ...။ ဘက်မင်တန်ကစားဖို့ စိတ်ထက်သန်ကြသူများဟာ အဲဒီကစား နည်းကို လေ့ကျင့်ကြတယ်။ ခဏခဏ ကစားကြတယ်။ သို့သော် သူတို့အားလုံးဟာ ကမ္ဘာ့ချန်ပီယံများ ဖြစ်လာကြရဲ့လား၊ မဖြစ်လာပါဘူး။ အဲဒီလို မဖြစ်လာလို့ကော သူတို့ဟာ အရှုံးသမားတွေလို့ ပြောရမှာလား။ လုံးဝမပြောနိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အရှုံးသမားဖြစ်၊ မဖြစ်ဆိုတာက သူတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ဟာ အပျော်တမ်းကစားကြဖို့သာ ရည်ရွယ်ချက်အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ဟာ အပျော်တမ်းကစားကြဖို့သာ ရည်ရွယ် ကြတာမျိုးဖြစ်လျှင်၊ ပြိုင်ပွဲမှာ ရှုံးသော်လည်း သူတို့စိတ်ဝင်စားတဲ့ အားကစားကို လုပ်လိုက်ရပြီးပြီမို့ အောင်မြင်ပြီးမြောက်သည်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါက အားကစား ဥပမာတစ်ခုပါ။

နောက် ဥပမာတစ်ခု ကြည့်ကြပါဦးစို့။ ဘွဲ့ရပြီးစ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဟာ အသက် ၂၃နှစ်မှာ ကျောင်းဆရာအလုပ် စလုပ်တယ်။ အနှစ် ၂၀ ကြာအောင် စာသင်ခဲ့ပြီးသော်လည်း ကျောင်းအုပ်ကြီးဖြစ်မလားသေးဘူး ဆိုပါစို့။ သူ့ကို မအောင်မြင်သူတစ်ဦးလို့ ခေါ်နိုင်မည်

လား။ မခေါ်နိုင်လို့ ကျွန်မယူဆပါတယ်။ သူဟာ အရုံးသမားတစ်ယောက်လား။ ဒီလိုလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါတွေအားလုံးဟာ သူ ဒီအလုပ်ကို ဘာကြောင့်ရွေးချယ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ကျောင်းဆရာတိုင်း ရှေ့ဆက်တက်ပြီး ကျောင်းအုပ်ကြီး ဖြစ်လာကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အမှန်ကတော့ ကျောင်းဆရာတိုင်း ကျောင်းအုပ်ဖြစ်လာချင် ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ စာသင်ရတဲ့အလုပ်ကို မြတ်နိုးခုံမင်လွန်းလို့ ကြာမြင့်စွာ လုပ်နေခဲ့ပြီး ကုန်လွန်ခဲ့သော နှစ်များအတွင်း အလွန်ပျော်ပိုက်ခဲ့တယ် ဆိုပါလျှင်၊ သူဟာ အောင်မြင်သည်လို့ပဲ သတ်မှတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ရဲ့ကျောင်းသားတွေ နောင်မှာ တိုးတက်အောင်မြင်သွားကြတာကို မြင်ရတဲ့အခါ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ ပိုလို့ပင် ချီးမြှင့်လှပါ လိမ့်ဦးမယ်။

ယခုကျွန်မတို့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ “အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်နိုင်ခြင်း” ဆိုသည်ကို အဓိပ္ပာယ် ဖော်ကြည့်ကြပါစို့။ လူတွေက တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မတူကြတာမို့ ဒီကိစ္စမှာလည်း အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆို ချက်ဟာ ကွဲပြားကြပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့် ဒီလိုပြောနိုင်တာလဲဆိုတော့ လူတွေ ဒီလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လာကြတဲ့ အခြေခံအကြောင်းတရားချင်းကလည်း မတူကြသော ကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

သို့မို့ကြောင့် အောင်မြင်မှုကိုတိုင်းတာရာမှာ ကျွန်မတို့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သတ်မှတ် ချက်ကို စံထားပြီး၊ နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ဖို့လိုပါတယ်။ တကယ်လို့ လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်လမှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀/-ဝင်ငွေရဖို့ ရည်မှန်းပြီး အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုလျှင် အဲဒီလောက် ဝင်ငွေရ လျှင်ပင် သူ့အဖို့အောင်မြင်သည်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့မှမဟုတ်ပဲ သင်၏ရည်မှန်းချက်က ရှေ့ရေးအကောင်းမြင်တက်သူ လူစုနဲ့တွဲပြီး အလုပ်လုပ်ရင်း မိမိကိုယ်ကို တိုးတက်အောင် ရည်မှန်းချက်ထားခဲ့သူဖြစ်ပါက မိမိ၏ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုရရှိခြင်းသည်သာလျှင် အောင်မြင်မှုရရှိခြင်းလို့ သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ လူတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မတူကြသည်နှင့်အမျှ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင် သတ်မှတ်ချက်တွေကလည်း ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။ လူတိုင်းဟာလည်း ထိပ်ဆုံးသို့ ရောက်လိုစိတ်ရှိချင်မှ ရှိပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီအဆင့်ကို ရောက်ဖို့အတွက် မှာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့ အချိန်ပေးရမှုတွေပိုမို လိုအပ်တဲ့အပြင် မိမိကိုယ်တိုင်လည်း များစွာဖြုတ်ပြောင်းလဲရလိမ့်မယ်ဆိုတာကို မေ့ထားလို့ မရတာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

သို့သော် ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းရဲ့ သင့်ဘဝအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်စေမည့် အလားအလာကောင်းတွေကတော့ အံ့မခန်းကြီးမားလှပါတယ် ဆိုတာကိုတော့ မှတ်သားထားဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။

သင် ဒီလုပ်ငန်းကနေ ဘာအကျိုးကျေးဇူးတွေရမယ်လို့ မြင်ထားသလဲဆိုတာနဲ့ ဘာတွေ ရယူလိုသလဲဆိုတဲ့ အချက်တွေကသာလျှင် သင် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ ‘လုပ်သွားနိုင်မလဲဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပါလိမ့်မယ်။ လိုရင်းပြောရရင်တော့ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ငွေကြေးအရှိခိုကင်းမှုနဲ့ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်တဲ့အချိန် ရရှိမှုအကျိုးကျေးဇူးတွေ ရလာနိုင်ကြောင်း သင်တွေ့မြင်သိရှိလာပြီဆိုလျှင် သင် ဒီလုပ်ငန်းကို ကြိုးစားလေ့လာပြီး ပိုမိုအားထုတ်လုပ် ကိုင်လိုတဲ့ စိတ်ဆန္ဒတွေရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည်လို သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း လေ့လာလိုစိတ် ပိုရှိလာပြီး ပိုပြီးအားထုတ်လုပ်ကိုင်လေလေ သင်ဟာအောင်မြင်မှုနဲ့ ပိုပြီးနီးစပ်လာလေလေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်မရဲ့ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ခဲ့တဲ့ ၈ နှစ်တာ အတွေ့အကြုံကာလမှာ သူနည်းသူဟန် အလျောက်အောင်မြင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အများအပြားနဲ့ ကြုံတွေ့ပြီး အတူတကွ လုပ်ကိုင်ခွင့် ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ဥပမာ - အိမ်ရှင်မ “မစ်(စ)ဂျိန်း” ။ သူမဟာ သူမရဲ့ကလေးငယ်နှစ်ယောက်ကို စောင့်ရှောက်ဖို့ အချိန်ပိုရအောင်ဆိုပြီး အလုပ်မှ နုတ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။ အစပထမတော့ သူမမှာ ကိုယ်ပိုင် လွတ်လပ်တဲ့အချိန်တွေ အများကြီးရနေတာအတွက် အလွန်အားရနေခဲ့ပါတယ်။ သူမဟာ အိမ်မှာ ချက်မယ်၊ ပြုတ်မယ်၊ မုန့်ဖုတ်မယ်။ ပြီးလျှင် လိုင်းစီအက သင်တန်းတက်မယ် စသည့်အလုပ်တွေနဲ့ ပျော်ပိုက်နေခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် နည်းနည်းကြာလာတဲ့အခါကျတော့ ဒီစိတ်ဝင်စားခဲ့တဲ့အလုပ်တွေကို ငြီးငွေ့လာခဲ့ပါတယ်။ ကလေးတွေကို ကျောင်းပို့၊ ကျောင်းကြို၊ အိမ်စာ တွေပြုပေး စသည့်အလုပ်တွေလုပ်နေတဲ့ကြားမှာပဲ သူမမှာ အချိန်တွေပိုနေသေးပြီး အားနေသေးတာကို တွေ့ရှိလာရပါတယ်။ လူတွေနဲ့ထိ တွေ့ရသော လက်တွေ့ဘဝဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်လောကကို ပြန်လည်အောက်မေ့တမ်းတ ခံစားမိလာရတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုလည်း ဘာမှအကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် မစွမ်းဆောင်နိုင်သူအဖြစ် ခံစားမိလာရတယ်။ သူမ ဝန်ထမ်းဘဝကို ပြန်သွားချင်စိတ်ပေါ်လာတယ်။ သို့ပေမယ့် မိမိ ကိုယ်ပိုင်ချိန်ကိုလည်း မစွန့်လွှတ်လိုက်တာကြောင့် ယခင်ကလို ပုံမှန် နံနက် ၉နာရီမှ

ညနေ ၅ နာရီထိ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးကိုတော့ မလုပ်ချင်တော့ပါဘူး။

နောက်တော့ သူမ၏ မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ဒီ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပါတယ်။ အဲဒီမှာတင် သူမအတွက် အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းကို တွေ့ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ သူမအတွက်အချိန်ကို ကိုယ့်ဖာသာလိုသလိုညှိပြီး အလုပ်လုပ်နိုင်တယ်။ အကျိုး ရှိတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကိုလည်း လုပ်ဖြစ်လာတဲ့အပြင် လုပ်ငန်းခွင်လောကနဲ့လည်း ပြန်လည် ထိတွေ့ နေရပြီဖြစ်ပါတယ်။ သူမရဲ့ရည်မှန်းချက်က “ဒိုင်းမွန်း” ဖြစ်ဖို့ သို့မဟုတ် ထိပ်ဆုံးသို့ရောက်ဖို့ ဆိုတာမျိုး မဟုတ်သော်လည်း မိမိကိုယ်ကို ဆက်လက်ကြိုးပွားတိုးတက်ရန်နဲ့ မိမိအလုပ်မှာ မိမိ ပျော်မွေ့နေရန်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူမဟာ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ တိုးတက်လာနေပြီး လူအများအတွက် ပိုမိုပြီး အကျိုးပြုလုပ်ဆောင်ပေးလာနိုင်လျက် ရှိပါတယ်။ မိတ်ဆွေသစ်များလည်း အမြောက်အများ ရရှိလာပြီး၊ သူမရဲ့အလုပ်သစ်မှာ သူမ မျှော်လင့်ချက်တွေနဲ့ အားပြည့်လာနေပါတယ်။ သူမဟာ သူ့နည်းနဲ့သူအောင်မြင်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်လို့ဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဥပမာ တစ်ဦးကတော့ “မစ်(စ်)မေ” ဖြစ်ပါတယ်။ သူမဟာစိမ်ကျကျ နေနိုင်သူ ပင်စင်စားတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ သူမမှာ နိုင်ငံခြားမှာပညာသင်နေတဲ့ အရွယ်ရောက်ပြီး သူ သမီးနှစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ သူမဘဝမှာ သူမပျော်ပိုက်လျက်ရှိသည်ကို သံသယဖြစ်စရာ မရှိပါဘူး။ သို့ပေမယ့် ကြာလာတဲ့အခါမှာ ယခုလို အချိန်တွေကို ပျင်းရိစွာကုန်ဆုံးစေရသည်ထက် လူအများ အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေသော အလုပ်တစ်ခုခုသာ လုပ်နေရလျှင် ပိုပြီးအဓိပ္ပာယ်ပြည့်ဝလိမ့်မယ်လို့ သူမ တွေးမိလာပါတယ်။

သူမက သူမ၏ ပညာရှင်ဘဝကို နှစ်ပိုင်းခွဲခြားပြီး ရှုမြင်နိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ပထမပိုင်းမှာ လူတွေအတွက် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီးဖြစ်တယ်။ ယခု ဒုတိယပိုင်းမှာ လူအများ အကျိုးကို ဆောင်နိုင်ပြီး မိမိရဲ့ကိုယ်ပိုင်စွမ်းရည်ကိုလည်း အသုံးပြုနိုင်သော အဓိပ္ပာယ်ပြည့်ဝသည့် အလုပ်မျိုးတွေမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လိုတယ်လို့ဆိုပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းနဲ့ ထိတွေ့လာတဲ့အခါမှာ ဒီလုပ်ငန်းဟာ သူမရဲ့မျှော်မှန်းချက်တွေနဲ့ တထပ်တည်း ကိုက်ညီနေတာကို တွေ့ရှိသွားပြီး ယခုဆိုလျှင် သူမဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ဆောင်ရင်း အလွန်ပျော်ရွှင်လျက်ရှိနေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

သူမဟာ လူတော်လူကောင်းများနဲ့ ကွန်ယက်ဖွဲ့ပြီး ကောင်းစွာ ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ လုပ်ကိုင်နိုင်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ သူမရဲ့အချိန်ကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးချခွင့်ရခဲ့တာ အတွက်လည်း များစွာကျေးဇူးတင်ပြီး ကျေနပ်ပီတိဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်မလည်း သူမအတွက် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ဖြစ်မိပါတယ်။ သူမဟာ “ဒိုင်းမွန်း” ဖြစ်လိုစိတ်တော့ ရှိချင်မှ ရှိလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူမဟာစီးပွားရေးအလုပ်နဲ့ ပျော်ရွှင်သာယာ မှုတို့ကို ဟန်ချက်ညီညီ ထိန်းရင်း လက်ရှိနေပုံထိုင်ပုံ အတိုင်းပင် ဆက်လက်နေသွားလိုဟန် ရှိပါတယ်။ ကျွန်မ အမြင်အရတော့ သူမဟာ အလွန် အောင်မြင်နေပြီးပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ဦးကတော့ “မစ်(စ်)ယင်” ဖြစ်ပါတယ်။ သူမမှာ အသက် ၁၈ နှစ်အရွယ် သားတစ်ဦးသာရှိပြီး အမေတစ်ခု သားတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သူမဟာ ယခင်က ကလေးထိန်းလည်း လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အစည်းအဝေးတွေမှာ အစားအသောက် စီစဉ်ပေးသူ အဖြစ်လည်း လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ စားသောက်ဆိုင်မှာလည်း စားပွဲထိုးလုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူမ အပြောအရ သူမဟာ ယခင်က ဘဝကို အနုတ်လက္ခဏာဖြင့် မြင်တတ်သူတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်တော့ သူမရဲ့ညီအစ်မများ၏ ဆက်စပ်မှုဖြင့် သူမ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ထိတွေ့ပါဝင်လာခဲ့အခါမှာ သူမမှာ မျှော်လင့်ချက်တွေ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ သူမရဲ့အကြီးမားဆုံး ဆန္ဒကတော့ ငွေကြေးအရ မိမိဖာသာရပ်တည်နိုင်ပြီး သားအပေါ်မို့ခိုရသူ မဖြစ်စေရေး ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ နှစ်အတော်ကြာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပြီးတဲ့အခါမှာ သူမဟာ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိပြီး အကောင်းမြင်တတ်သောသူတစ်ဦးအဖြစ် ပြောင်းလဲလာခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်း ကွန်ယက်တစ်ခုကိုလည်း ကောင်းစွာဦးဆောင်နေပြီး ယခင်က သူမရဲ့အောင်လုပ်ဆောင်နိုင် မယ်လို့ ဘယ်တုန်းကမှ မမျှော်လင့်ခဲ့ဖူးတဲ့ ဝင်ငွေအတိုင်းအတာ မြင့်မြင့်မားမားထိ ရရှိလာပြီဖြစ်လို့ ငွေကြေးလည်း ပြည့်စုံလာခဲ့ပါပြီ။ သူမဟာ “ဒိုင်းမွန်း” အဖြစ် မရောက် သေးသော်လည်း အလွန်အောင်မြင်သူတစ်ဦးဖြစ်နေပြီလို့ ဆိုရမည် မဟုတ်ပါလား။

ကျွန်မရဲ့သူငယ်ချင်း “မစ်(စ်)ဝင်နီ” အကြောင်းကိုလည်း ပြောပြလိုပါသေးတယ်။ သူမဟာ သူမရဲ့နေ့တစ်နေ့ စားဝတ်နေရေးဖူလုံမှုအတွက် အပိုင်ငွေ ရလိုတာကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လာခဲ့ပါတယ်။ သူမရဲ့ လုပ်ငန်းကွန်ယက် ထူထောင်နိုင်ဖို့ အတွက် အရည်အသွေး ပြည့်စုံအောင်လည်း ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ယခုအခါ သူမဟာ



လစဉ်ဒေါ်လာ ၁၀၀၀/-မှ ၁၅၀၀/- အထိ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ဝင်ငွေရရှိနေပါပြီ။ ဒါဟာ သူမအတွက်အပိုဝင်ငွေအဖြစ် အသုံးဝင်လှပါတယ်။ အဲဒီငွေနဲ့ တိုက်ခန်းတစ်ခုဝယ်ဖို့ အတွက်ပင် သူမစုဆောင်းလာနိုင်ပါပြီ။ သူမဟာ ထိပ်တန်းဦးဆောင်သူ အဆင့်ထိ မရောက် သေးသော်လည်း သူမရဲ့ရည်မှန်းချက်ပြည့်ဝလာပြီဆို သူမဟာလည်း အောင်မြင်သူတစ်ဦးပင် ဖြစ်ပါတော့တယ်။

မှန်ပါတယ်။ အထက်ပါကဲ့သို့သော သာမန်အဆင့်လောက်သာ မျှော်မှန်းလုပ် ဆောင်ကြသူများအပြင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မြင့်မားစွာထားရှိပြီး ဒီလုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ သာမန်ထက် ပိုမို စွမ်းဆောင်နိုင်ဖို့နဲ့ အောင်မြင်မှုရရှိဖို့အတွက် သူများတွေထက် သာလွန်တဲ့ အားထုတ်မှုမျိုး ပြုလုပ်လိုကြသောသူများလည်း အများအပြားရှိကြပါတယ်။ အကောင်းဆုံး ဥပမာပြရလျှင် ကျွန်မရဲ့ မိတ်ဆွေစုံတွဲဖြစ်တဲ့ မစ်(စ်)တာဝီးနဲ့ မစ်(စ်)ဝမ်တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှရရှိနိုင်တဲ့ ငွေကြေးအမှီအခိုကင်းမှုနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိမှုတို့ကို လိုချင်ကြသည့်အလျောက် နှစ်အတော်ကြာ အပြင်းအထန် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြရာမှာ အောင်မြင်မှုရခဲ့ကြတာကြောင့် ယနေ့ဆိုလျှင် ခင်ပွန်းကော ဇနီးပါ သူတို့ရဲ့မူလအချိန်ပြည့် ဝန်ထမ်းဘဝမှ နုတ်ထွက်နိုင်ခဲ့ကြပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အများက အားကျလောက်တဲ့ ချမ်းမြေ့သောဘဝမျိုးကို ရရှိထားကြပြီး အမြဲတမ်းအတူသွား အတူလာဖြင့် လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင် နိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကလေးတွေအတွက်လည်း စောင့်ရှောက်ဖို့ အချိန်များစွာ ရရှိနေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဘဝဟာ ပျော်ရွှင်စရာ စိတ်အားတက်စရာတွေနဲ့ပြည့်နေပြီး သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေကိုလည်း ဒီအခြေအနေမျိုးသို့ ရောက်ရှိရေးမျှော်လင့်ချက် အကောင်အထည်ပေါ် အောင် စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် မျှဝေလမ်းပြပေးနိုင်နေပြီဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ အောင်မြင်ဖို့ ခိုင်မာစွာသန္နိဋ္ဌာန်ချထားကြသူများ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ငွေနဲ့အချိန်ကအစ ဘာကိုမဆို ဘဝတွင် အကောင်းဆုံးဆိုသည့် အရာများကို ရယူလိုကြတယ်။ ရအောင်လည်း လုပ်မယ်၊ ယူမယ်ဆိုတဲ့ လူစားမျိုးများ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဘဝမှာ သူတို့ရောက်လိုတဲ့အခြေအနေကို ရောက်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့အရင်းအနှီးများကို ပေးဆပ် လုပ်ဆောင်ဖို့လည်း ဝန်မလေးကြသူများဖြစ်ကြတာကြောင့် အောင်မြင်မှုတောင်တွေကို ကျော်လွှားတက်ရောက်မည့်သူများ ဖြစ်ကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှု အထွတ်အထိပ်သို့ ရောက်ရှိကြပြီး ကမ္ဘာက သူတို့အကြောင်းကို ကြားသိလာပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ ကမ္ဘာက ကြားသိပြီး အသိအမှတ်ပြုလာကြရမည့်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ ကမ္ဘာကို ကိုင်လှုပ်နိုင်သူများ ဖြစ်ကြလို့ပါပဲ။ သို့ပေမယ့် ကျွန်မစိတ်ထဲမှာတော့ အထက်က ကျွန်မဖော်ပြခဲ့တဲ့ လူစုဟာလည်း သူ့အတိုင်းအတာနဲ့သူ အောင်မြင်နေတာမို့ သူတို့ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာလည်း လျော့နည်းတယ်လို မဆိုနိုင်ပါဘူး။

### မအောင်မြင်သူ ဆိုတာမရှိ ထွက်သွားသူသာ ရှိသည်

သင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဘယ်သင်တန်းတစ်ခုခုကိုမဆို တက်ကြည့်ပါလျှင်၊ ဒီလုပ်ငန်းမှာ မအောင်မြင်သူဆိုတာမရှိ၊ လုပ်ငန်းမှ ထွက်သွားသူများသာ ရှိတယ်ဆိုတာ ကြားသိ ရပါလိမ့်မယ်။ အစက ကျွန်မ ယုံရခက်ခက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်တော့ ဒီထက် မှန်နိုင်ဖွယ် မရှိတော့ဘူးဆိုတာ သိလာရပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ သင်ဒီအချိန် ဒီအခါမှာ ဒီနေရာကို မရောက်လျှင် သင်ဟာ စီးပွားရေးအရ ကျဆုံးပြီ မအောင်မြင်တော့ဘူးဆိုပြီး ပန်းဝင်စည်းသတ်မှတ်ထားချက်မျိုး မရှိပါဘူး။ သင့်ရဲ့ပန်းဝင်စည်းဟာ သင်ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ အောင်မြင်ချင်သလဲဆိုတဲ့ သင့်ရဲ့ ရည်မှန်းထားချက်အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ပိုပြီးအရေးကြီးတဲ့ အချက်က သင့်ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် သင့်ရဲ့အထက်လူကြီးနဲ့ သင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ အပါအဝင် ဘယ်သူကမှ သင့်ကို တားလို့မရပါဘူး။ ဘယ်စည်းကမ်းဥပဒေတွေ လျာထားသတ်မှတ်ချက်တွေနဲ့မှလည်း ကန့်သတ်ထားလို့မရပါဘူး။ အားလုံးဟာ သင့်ရဲ့လက်ထဲမှာနဲ့ သင့်ရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အတွင်းမှာသာ ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် တကယ်လို့များ သင့်အား ဒီလုပ်ငန်းကနေ ထွက်ခွာ သွားစေမည့်သူ ရှိတယ်ဆိုလျှင် အဲဒီလူဟာ တခြားဘယ်သူမှ မဟုတ်ဘူး။ သင် ကိုယ်တိုင်သာလျှင် ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

### ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

#### (၁) အောင်မြင်မှုရအောင်လုပ်လိုသည့် ပြင်းပြသော ဆန္ဒရှိရန်

ကျွန်မ ပြောပြခဲ့ဖူးသည့်အတိုင်း အောင်မြင်မှုဆိုတာမှာ လူတွေတစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး မတူကြသည်နှင့်အမျှ အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်ဟာလည်း မတူကြပဲ ကွဲပြားခြားနားကြပါတယ်။ သို့သော် တကယ်လို့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုအဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်တစ်ခု ရှိတယ်လို့ဆိုလျှင် ကျွန်မ မျှဝေ အသိပေးချင်တာကတော့ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့အကြီးမားဆုံး အလားအလာကောင်းဟာ သင့်အား ငွေကြေး အမှီအခိုကင်းမှုနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရရှိမှုဆိုတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို တစ်ပြိုင်နက်တည်း ရယူစေနိုင်ခြင်းဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

အဲသလို သာမန်ထက်ပိုလွန်တဲ့ လွတ်လပ်အမှီအခိုကင်းမှု အနေအထားဖြင့် သင့်ဘဝမှာ ချမှတ်ထားတဲ့ သင်လုပ်ကိုင်လိုတဲ့အလုပ်များစွာကို သင်အောင်မြင်ပြီးမြောက်စေ နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဓိက လိုအပ်ချက်ကတော့ သင့်မှာ တခြားသူများအား အကျိုးပြု လိုသော စိတ်ဆန္ဒအားသန်ဖို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ သဘာဝအရ ကျွန်မတို့ဟာ မိမိက ဦးဆောင်မှုမပြုမီ နောက်လိုက်ကောင်းတစ်ယောက် အရင်ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ စဉ်ဆက် မပြတ် လေ့လာဆည်းပူးပြီး အရည်အသွေးတိုးတက် ကောင်းမွန်လာအောင် လုပ်ရပါမယ်။

မရိတ်သိမ်းမီ အရင်စိုက်ပျိုးရပါမယ်။ မိမိအတွက် ရယူလိုခြင်းထက် တစ်ပါးသူ အတွက် အကျိုးပြုခြင်းက ပိုမိုအလေးသာစေရပါမယ်။ တစ်ပါးသူတွေ အောင်မြင်အောင် ပံ့ပိုးပေးရင်းနဲ့ မိမိရဲ့အောင်မြင်မှုကို တည်ဆောက်ရပါမယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ သာမန်ထက်ပိုလွန် သော အောင်မြင်မှုမျိုးကို မရ၊ အရ ရယူမယ်လို့ စိတ်ထက်သန်သူများအတွက် အလွန်အံ့ဝင် ခွင်ကျ သင့်လျော်လှသော လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့အတွေ့အကြုံအရ ပြောရလျှင် သူတို့ဘဝမှာ သူတို့အမှန်တကယ် ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို သိပြီး ဒီလုပ်ငန်းဟာလည်း သူတို့ရဲ့ ဘဝအိမ်မက်တွေ အကောင် အထည်ပေါ်လာဖို့ရာမှာ အထောက်အကူပြုမယ့် လမ်းကောင်းလမ်းမှန်တစ်ခုဖြစ်တယ်ဆို တာကို အသေအချာ သိမြင်ပြီးတဲ့ သူတွေသာလျှင် တခြားသူတွေထက် သာလွန်တဲ့ ဇွဲ၊ ဝီရိယမျိုးနဲ့ တစိုက်မတ်မတ် ပြီးမြောက်အောင်မြင်သည့်အထိ လုပ်ကိုင်ကြတယ်ဆိုတာ

တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီလူတွေဟာ အောင်မြင်ခြင်းဆိုတာကို အာဟာရ တစ်ခုလိုပဲ တပ်မက်နေကြတယ်။ ပြီးတော့ အောင်မြင်ခြင်းသည် သူတို့အတွက် ရွေးစရာ အလုပ်မဟုတ်၊ သတ်မှတ်ပြီးသား ယန်းတိုင်သာလျှင် ဖြစ်လို့ပါပဲ။

ဒါကြောင့် အရေးအကြီးဆုံးအချက်က သင်ဟာ သင့်ဘဝမှာ အမှန်တကယ် ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို အသေအချာသိဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒါဟာ သင်လုပ်ချင်တာ၊ သင်ရလိုတာတွေထက် လွန်ကဲနေသလား။ သင် ဖြစ်ချင်နေတဲ့ အနေအထားက ဘယ်လိုလဲ စတာတွေကို ရုပ်လုံးပေါ်အောင် အကုန်အစင် သိမြင်ထားဖို့လိုပါတယ်။ ပြီးတော့မှ ဒီဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာဖြင့် သင်မျှော်မှန်း ထားတဲ့ အခြေအနေတွေဆီရောက်အောင် ပို့ဆောင် ပေးနိုင်မယ့် အထောက်အကူပြု လမ်းကြောင်းတစ်ခု ဟုတ်၊ မဟုတ်ဆိုတာကို စိစစ် သုံးသပ်ကြည့်ရပါမယ်။

(၂) ဤလုပ်ငန်းအပေါ် မှန်ကန်သောသိရှိနားလည်မှုနှင့် ဆီလျော်သော မျှော်လင့်ချက်မျိုး ထားရှိရန်

အထက်မှာ ပြောပြခဲ့ပြီးတဲ့အတိုင်းပဲ ဒီ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာလည်း သမရိုးကျလုပ်ငန်းများနည်းတူ မိမိ၏အရည်အသွေးကို စမ်းသပ်မည့် အခက်အခဲအမျိုးမျိုးနဲ့ တွေ့ကြုံကြရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါတွေဟာ လူတွေကောင်းချီးပေးစရာမျိုးတွေ မဟုတ်ပေ မယ့် ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ မရှိမဖြစ်ကြုံလာရမည့် အတွေ့အကြုံတွေဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ကြုံလာရမယ့် အခက်အခဲတွေကို မှန်ကန်စွာသိရှိ နားလည်ထားပြီဆိုလျှင်တော့ သင်ဟာ ဒီအခက်အခဲတွေကို နိုင်နင်းစွာ ကိုင်တွယ်နိုင်အောင် အသင့်ပြင်ထားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းအပေါ် မှန်ကန်သော သိရှိနားလည်မှုနဲ့ သင်ထားရှိရမယ့် ဆီလျော်သော မျှော်လင့်ချက်များက ဘာတွေများပါလဲ။ ဆက်ပြီး ကြည့်ကြပါစို့။

(၂-က) ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ရေရှည်လုပ်ငန်းဖြစ်တယ်။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ “ချက်ချင်းချမ်းသာစေမယ်” ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်မျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အလားအလာကောင်းတွေကို အပြည့်အဝရယူနိုင်ဖို့အတွက်

ခွဲနှင့် ဝီရိယ လိုပါတယ်။ ဇွဲ၊ ဝီရိယ ရှိဖို့ကလည်း ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အရှည်သဖြင့် ရရှိလာမယ့် အကျိုးကို မြင်သိဖို့လိုပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ငွေအရင်းအနှီးများများ စိုက်ထုတ် ဖြန့်နှံ့ဖို့ မလိုပါဘူး။ အဓိကအရင်းအနှီးက အားထုတ်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်မှုနဲ့ အချိန်ပေးရမှုတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာမှ အလုပ်မလုပ်ပဲ အလကားစား၊ အလကားရတယ်လို့ မရှိပါဘူး။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပင်ပင်ယန်းယန်းနဲ့ ကြိုးကြိုးကုတ်ကုတ် အားထုတ်ပြီး လုပ်ကိုင်လုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ သမရိုးကျ အလုပ်မဟုတ်တာနဲ့အမျှ မိမိမြှုပ်နှံထားတဲ့ အရင်း အနှီးကနေ ပြန်ရလာမယ့် အကျိုးကျေးဇူးကလည်း သမရိုးကျ မကဘူး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဆိုလိုချင်တာကတော့ အစဦးစနစ်တွေမှာတော့ ရရှိတဲ့အကျိုးအမြတ်ဟာ မိမိ ကြိုးစားထားတဲ့ အားထုတ်မှုနဲ့အညီ အတိုင်းအတာမျှအောင် ရချင်မှရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဆက်လက် ကြိုးစားသွားရင်းနဲ့ နောင်အခါမှာတော့ အကျိုးအမြတ်က အားထုတ်ထားတာထက် ပိုလွန်လာ တာကို တွေ့လာရပါလိမ့်မယ်။

(၂-ခ) ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ပစ္စည်းရောင်းရုံမျှ သက်သက်မဟုတ်ပါ

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ပစ္စည်းရောင်းရုံသက်သက်သာသာဆိုလျှင် ရေတို လက်လီရောင်းလို့ရတဲ့ အမြတ်လောက်ပဲ ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရေရှည်မှာ ဒီလုပ်ငန်းက ဖော်ဆောင်ပေးမယ့် မိမိ၏ ကွန်ယက်အတွင်းရှိ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးသူများအား ဦးဆောင်လမ်းပြ ကူညီပေးခြင်းမှ အဆင့်ဆင့်ရရှိလာမည့် ဝင်ငွေအကျိုးအမြတ်မျိုးကို ရနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းဟာ ပစ္စည်းရောင်းရုံသက်သက်နဲ့ မပြီးပါဘူး။ ကွန်ယက်တည်ထောင် လုပ်ဆောင်ရမယ့်အလုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ မိမိ၏ တန်ဖိုး၊ မိမိ၏ ဘဝအမြင်၊ မိမိ၏ ဘဝအိမ်မက်တွေနဲ့အတူ မိမိ၏ဦးဆောင်နိုင်မှု အရည်အသွေးတွေကို စံနမူနာယူနိုင်အောင် လုပ်ဆောင်ပြရင်းနဲ့ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ အခြားသူတွေကလည်း မိမိရဲ့ဦးဆောင် မှုကို အတုယူပြီး လိုလိုလားလား လိုက်ပါလုပ်ဆောင်ကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဖြင့် မိမိ၏ ဘဝပန်းတိုင်ကို မိမိဖာသာချမှတ်နိုင်ပြီး အောင်မြင်မှုဆိုတာကလည်း လက်တကမ်း မှာပဲရှိတယ်ဆိုတဲ့ အတွေးအမြင်မျိုးကို မိမိ မိတ်ဆွေများအား အသိပေးရောင်းချခြင်းလည်း

ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ လူတိုင်းအခွင့်အလမ်း အညီအမျှကြတဲ့ သာတူညီမျှအဖြစ်ဆုံး အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

(၂-ဂ) သင်ဟာ သင့်ရဲ့အထက်လိုင်းအတွက် လုပ်နေတာမဟုတ်၊  
သင့်အတွက် သင်လုပ်နေတာသာ ဖြစ်တယ်

လူတော်တော်များများက သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့အထက်လိုင်းအကျိုးရှိဖို့ လုပ်နေကြတာလို့ မှားယွင်းစွာ အထင်ရှိနေကြတယ်။ တကယ်တော့ မူလအစမှာ သင်၏ အောက်လိုင်းက သူများကို လမ်းညွှန်ပြသပေးရင်းနဲ့ သူတို့ရဲ့ကွန်ယက်တွေ သူတို့ဖာသာ တည်ထောင်နိုင်အောင် ကူညီလုပ်ဆောင်ပေးရပါတယ်။ တစ်နေ့ သူတို့အရည်အသွေး ပြည့်စုံလာလို့ သူတို့လုပ်ငန်းကို သူတို့ဖာသာ သင့်အကူအညီမပါဘဲ လုပ်ဆောင်နိုင်လာပြီ ဆိုတဲ့အခါ တဖြည်းဖြည်းချင်း သူတို့ကို လွှတ်ပေးလိုက်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ သူတို့ရဲ့အောက်လိုင်းတွေအတွက် သင်ရဲ့ဦးဆောင်မှု စနစ်ကို ပုံတူပွားပြီး သူတို့ဆက်လက် လမ်းပြကူညီပေးရမည့်အလှည့် ရောက်ရှိလာပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသည်လိုအားဖြင့် သင့်မှာ ကွန်ယက်တည်ထောင်ပြီး ဖြစ်လာတဲ့အတွက် သင်ရဲ့ဦးဆောင်မှုအောက်မှာရှိတဲ့ အဆင့်ဆင့် သော ကွန်ယက်တွေမှတဆင့် အကျိုးအမြတ်တွေဟာ သင့်ဆီသို့သာ ရောက်ရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့မို့ကြောင့် သင်ဟာ သင့်အထက်လိုင်းအတွက် လုပ်ပေးနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ကိုယ်တိုင်အတွက်သာ လုပ်နေရတဲ့ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းသာလျှင် အသေအချာဖြစ်ပါတော့ တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ရရှိလာမယ့်အကျိုးအမြတ်တွေဟာ သင့်အပေါ်လိုင်းက လူတွေက အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှု မရှိဘူးဆိုရင် သူတို့ဆီ မရောက်နိုင်ပဲ သင့်ဆီသာ ရောက်ရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၂-ဃ) ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင် အလုပ်မျိုးဖြစ်တယ်

ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းမှာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တို့ရဲ့ ဗဟုသုတမျိုးရှိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တစ်ချိန်တုန်းက မိမိရဲ့မိတ်ဆွေတွေကို မိမိရဲ့ပစ္စည်းဝယ်အောင်နဲ့

ဒီအလုပ်မှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်လာအောင် ချော့မော့ဆွဲဆောင်ပြီး လုပ်လို့ရတဲ့ ခေတ်မျိုးက ကုန်ခဲ့ပါပြီ။ ယခုခေတ်လူများက အသိအမြင် ပိုကြွယ်ဝကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့ ယုံကြည်လေးစားဖို့ ရရှိဖို့ရာမှာ မိမိကိုယ်တိုင်က ကျွမ်းကျင်ပညာရှိတို့ရဲ့ ဗဟုသုတမျိုးနဲ့ ပြည့်စုံနေဖို့ လိုပါတယ်။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်အလုပ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ လူသိများထင်ရှားနေတဲ့ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်အလုပ်တွေ တော်တော်များများထက် ဝင်ငွေပိုရတဲ့ အလုပ်မျိုး ဆိုတာကိုလည်း မှတ်သားထားစေလိုပါတယ်။ အဲသည့် ပညာရှင်ဘွဲ့မျိုးရလာဖို့ ၃ နှစ် ၄ နှစ် အချိန်ယူရသလိုပဲ ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း အရည်အတွေးပြည့်စုံလာဖို့ ဒီထက်မနည်း အချိန်ပေးကြရမယ် ဆိုတာကိုလည်း မှတ်သားထားစေချင်ပါတယ်။

(၂-၀) သင့်အမြင်ကို လူတိုင်းက သဘောတူလက်ခံမယ်လို့ မှတ်ယူလို့မရပါ

သင် တင်ပြတဲ့ အတွေးအမြင်ကို လက်မခံဘဲ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းဆိုတာက ဒီဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိကကျတဲ့ အတွေ့အကြုံ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ဆိုကြပါစို့။ ဘာသာရေးဆိုတာ လူသားတွေအတွက် ကောင်းကျိုးဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ သိကြ ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် လူတိုင်း ဘာသာရေးအဆုံးအမအတိုင်း လက်ခံလိုက်နာကြရဲ့လား။

ထိုနည်းတူပဲ ကျွန်မတို့တွေကရော ဘယ်လိုလူတွေမို့လို့ လူတိုင်းက ကျွန်မတို့ ပြောတဲ့ အတွေးအမြင်တွေကို လက်ခံလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်လို့ရမှာလဲ။ လက်မခံပဲ ငြင်းပယ်ခံရမှုတွေ ရှိမှာကတော့ အသေအချာပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ဒါကို မိမိကို လက်မခံတာ၊ မိမိကို ငြင်းပယ်တာလို့ မမှတ်ယူသင့်ပါဘူး။ မိမိ၏ အမြင်ကို သဘောမတူတာသာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ နားလည်ထားဖို့ လိုပါတယ်။

သူတို့ငြင်းပယ်တယ်ဆိုတာ သင့်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရမဟုတ်ပဲ သင်ပေးလာတဲ့ အခွင့် အလမ်းရဲ့အတွေးအမြင်ကို သူတို့အထင်နဲ့မညီသို့ ငြင်းပယ်တာသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အထက်လိုင်းဆရာပြောဖူးတာကို သွားပြီးအမှတ်ရမိပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ လေယာဉ်မောင်/မယ်တွေနဲ့ တူတယ်တဲ့။ သူတို့ဟာ ခရီးသည်တွေကို အစာစားပြီးလျှင် ကော်ဖီတို့၊ လက်ဖက်ရည်တို့ ပေးရပါတယ်။ တချို့က ကော်ဖီ၊ တချို့က လက်ဖက်ရည် လိုချင်ကြတယ်။ တချို့က ဘာမှ မယူကြဘူး။ အဲဒီလို မယူကြတဲ့ လူတွေအတွက်

စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ဖို့ လိုပါသလားတဲ့။ လုံးဝမလိုပါဘူး။ သင့်ရဲ့အလုပ်က သင်ပေးသင့်တာကို ပေးဖို့ပဲဖြစ်တယ်။ ယူတာ မယူတာက သူတို့ကိုယ်တိုင်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အဆုံးအဖြတ်သာလျှင် ဖြစ်ပါတယ်။ ထုံးစံအတိုင်းပဲ တချို့က ငြင်းပယ်မယ်။ တချို့က လက်ခံမယ်။ အဲဒီတော့သင်က လက်မခံသူတွေအတွက် ပူမနေပဲ လက်ခံသူတွေနဲ့ လက်တွဲလုပ်ရုံပဲ ရှိပါတယ်။ ဒါပါပဲ။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါ။

(၃) စိတ်ချရသော ဘဝလက်တွဲဖော်ကို ရွေးသကဲ့သို့ အမှန်အကန် လုပ်ငန်းမျိုးကို စိစစ်ရွေးချယ်ဖို့ လိုပါတယ်

ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းရဲ့ အလားအလာကောင်းတွေကို နားလည်ပြီးသည့် နောက်တချို့က ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီလို့ ဆိုလိုက်တာနဲ့ မစူးစမ်းတော့ပဲ ရောယောင်ပြီး တစ်ခါတည်း ဝင်လုပ်လိုက်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါကတော့ ဓမ္မတာပါပဲ။ သို့ပေမယ့် နောက်ဆုံးရရှိထားတဲ့ စာရင်းအရ ဒီနေ့မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့ ပြည်တွင်းကုန်သွယ်မှု ဝန်ကြီးဌာနမှာ မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်း (သို့မဟုတ်) တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိ လုပ်ငန်းဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ ပေါင်းက (၄၂၀) တောင် ရှိနေတယ်။ အဲသည်တော့ ဒီအထဲကနေ သင် အမှန်အကန် ကုမ္ပဏီကို ဘယ်လိုရွေးချယ်ပါ့မလဲ။

ဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိကအကျိုးကျေးဇူးဖြစ်တဲ့ မိမိကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အဖြစ် မိမိဖာသာ လွတ်လပ်စွာစီစဉ် လုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းမျိုးရရှိခြင်းနှင့် တစ်ချိန်မှာ မိမိအလုပ်မှ နားနေသည့်တိုင်အောင် မိမိတည်ထောင်ထားသော ကွန်ယက်တွေမှ အဆင့်ဆင့် ဝင်ငွေရနေခြင်း၊ အစရှိသော ရလဒ်ကောင်းများကို အမှန်တကယ် ရရှိခံစားနိုင်ဖို့အတွက် စိတ်ချရတဲ့ ဘဝလက်တွဲဖော် ရွေးသလိုမျိုး မှန်ကန်တဲ့ ကုမ္ပဏီကို ရွေးမိတာသေချာဖို့ လိုပါတယ်။

ဒါကြောင့် သင်ဟာ ဒီနေရာမှာ ချေးများပြီး စံရွေးနေတဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သင်ရွေးလိုက်သော ကုမ္ပဏီနဲ့သင်ဟာ တစ်သက်လုံး လက်တွဲလုပ်သွားရတော့မှာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ တကယ်တော့ ရာနှုန်းပြည့် ပြည့်စုံကောင်းမွန်တယ် ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ ဆိုတာကတော့ မရှိသလောက်ပင် ရှားပါးလှပါတယ်။ သို့သော် ဤကုမ္ပဏီ၏



နောက်ကြောင်း ရာဇဝင်မှာ အပြစ်အနာအဆာ ကင်းတယ်ဆိုရင်တော့ ရွေးသင့်တယ်လို့ ဆိုရမှာပင် ဖြစ်ပါတယ်။ အမှန်အကန်ကုမ္ပဏီ၏ ရွေးချယ်မိဖို့အတွက် အောက်ပါ အချက်များကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားကြရပါမယ်။

(၃-က) ကုန်ပစ္စည်း ။ ။ စားသုံးသူများအတွက် အမှန်တကယ်လိုအပ်ပြီး စားသုံးရန်အရည်အသွေးမြင့်မားကောင်းမွန်ခြင်း

(က-၁) ။ ။ ကုန်ပစ္စည်းသည် ထူးခြားသော အရည်အသွေးရှိပြီး ဈေးကွက်ထဲတွင် ရှေ့မှပြေးနေရမည်။ အခြားရှိပြီးသား ပစ္စည်းများနည်းတူ မဖြစ်စေရ။ ဤသို့သော အရည်အသွေး မြင့်မားကောင်းမွန်သည့် ကုန်ပစ္စည်းသည် သူ့အလိုအလျောက်ပေါ်လွင် ထင်ရှားလာပါလိမ့်မည်။

(က-၂) ။ ။ ကုန်ပစ္စည်းသည် လူအများအတွက် အမှန်တကယ်လိုအပ်ပြီး ရှိထားလျှင် ကောင်းသည်ဟုဆိုတာမျိုးမဟုတ်ပဲ “ရှိကို ရှိရမည်” ဆိုသည်မျိုး ဖြစ်ရမည်။ သို့မှသာ ဖြန့်ဖြူးရာတွင် ပို၍လွယ်ကူမည်။

(က-၃) ။ ။ ကုန်ပစ္စည်းသည် စားသုံးရန် သင့်လျော်ပြီး အစားထိုးသုံးသော ပစ္စည်းများ မပါစေရ။ သို့မှသာ တစ်ခါသုံးပြီးသော စားသုံးသူအား ထပ်ခါထပ်ခါ ရောင်းရဖို့ အာမခံချက်ရှိမည်။ သို့မဟုတ်ပါက တစ်ချိန်လုံး စားသုံးသူအသစ်တွေကို ရှာနေရသည်နှင့်ပင် အချိန်ကုန်မည်။

(၃-ခ) ကုမ္ပဏီ ။ ။ အခြေကျပြီးနေသောကုမ္ပဏီဖြစ်ပြီး ကျောထောက်နောက်ခံ အင်အားတောင့်တင်းခြင်း။

သင်ဟာ ကိုယ့်ဖာသာလွပ်လပ်စွာ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးနိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်ပေမယ့် ကုမ္ပဏီရဲ့ အပြစ်အနာအဆာကင်းမှုနှင့် ယုံကြည်စိတ်ချရမှုတို့ဟာလည်း သင့်အတွက်အလေး ထားစရာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ ရေရှည်တည်တံ့နေသော ကုမ္ပဏီဖြစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီနေ့ ဒီကုမ္ပဏီ မရှိတော့ဘူးဆိုလျှင် သင့်မှာလည်း ဖြန့်ဖြူးစရာ ကုန်ပစ္စည်းမရှိတော့ဘူးဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ အားနည်းချက် လုံးဝမရှိသော စင်းလုံးချော ကုမ္ပဏီမျိုးတော့

ရှိဖို့ခဲယဉ်းပါလိမ့်မယ်။ သို့သော်လည်း အားနည်းချက်၊ ချို့ယွင်းချက် အနည်းဆုံးကုမ္ပဏီကို ကြိုးစားရှာဖွေရပါမယ်။ အဲဒီအတွက် အောက်ပါ အချက်တွေကို သိရှိအောင် စူးစမ်းရပါမယ်။

(ခ-၁) ။ ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအတွေးအခေါ်နဲ့ မူဝါဒတွေကဘာတွေလဲ။

(ခ-၂) ။ ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုးထားတဲ့ စံတွေက ဘာတွေလဲ။

(ခ-၃) ။ ။ ရေရှည်မျှော်မှန်းချမှတ်ထားသော အမြင်ကျယ်ကျယ် အစီအစဉ်မျိုး တွေရောရှိရဲ့လား။

(ခ-၄) ။ ။ အခြားအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခုအား ကိုယ်စားပြုဆောင်ရွက်နေတာလား။ သို့မဟုတ် အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ လက်အောက်ခံအဖွဲ့တစ်ခုလား။

(ခ-၅) ။ ။ ကုမ္ပဏီကို ဦးဆောင်နေသူတွေက သမရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သမားသက်သက်တွေပဲလား။ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းကို ကောင်းကောင်းသိရှိ နားလည်ထားသူတွေလား။

(ခ-၆) ။ ။ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူတွေအပေါ် ဘယ်လိုအမြင်ရှိသလဲ။ သူတို့ အတွက် မရှိမဖြစ် အရေးပါတဲ့သူတွေအဖြစ် မှတ်ယူသလား။ သို့တည်းမဟုတ် သာမန် ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးရာ လမ်းကြောင်းတွေအဖြစ်ပဲ သတ်မှတ်ထားသလား။

(ခ-၇) ။ ။ ဒီကုမ္ပဏီဟာ တခြားထုတ်လုပ်သူတွေဆီက ကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူ ပြီး ရောင်းချတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေတာလား။ သို့မဟုတ် သူ့မှာ ကိုယ်ပိုင်ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ စက်ရုံနဲ့ ကိုယ်ပိုင်သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးစနစ် ရှိနေသလား။

(ခ-၈) ။ ။ ဒီကုမ္ပဏီမှာ ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူတွေကို ပံ့ပိုးပေးဖို့ လူ၊ ပစ္စည်း၊ ငွေအစရှိတဲ့ လုပ်ငန်းအခြေခံအဆောက်အအုံ ကျကျနန ရှိပြီးသားလား။ ဖြန့်ဖြူးခြင်းနှင့် အကျိုးအမြတ် ခွဲဝေခြင်းစနစ်တွေကရော ချမှတ်ထားသည့်အတိုင်း တစ်သမတ်တည်းဖြစ်ပြီး ညီမျှမှုရှိရဲ့လား။

အကယ်၍ အထက်ပါမေးခွန်းများ၏ အဖြေသည် ဟုတ်၏၊ မှန်၏၊ ရှိ၏ဟု ဖြစ်နေပါလျှင် သင်သည် အမှန်အကန် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ရွေးချယ်မိပြီးဟုသာ မှတ်ယူပါ လေတော့။

(၃-ဂ) ။ ။ ပညာပေးအစီအစဉ် ကျကျနုနုရှိဖို့လိုပါတယ်

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ရောက်လာကြသူ တော်တော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေများကိုယ်တိုင် လုပ်နေကြလို့သော်လည်းကောင်း၊ အရည်အသွေးမီသော ပစ္စည်းမျိုးကို သုံးစွဲလိုချင်သော်လည်းကောင်း၊ သို့မဟုတ် အပိုင်ဝင်ငွေလေးရလိုချင်သော်လည်းကောင်း လုပ်ဖြစ်ကြတာကများပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ ပညာပေးအစီအစဉ်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဂဏနထသိဖို့ အလေးမထားကြဘဲ ဒီကဏ္ဍကို သတိမမူမိကြတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

တကယ်တော့ တည်တံ့ခိုင်မာတဲ့ ကွန်ယက်တစ်ခုတည်ထောင်ဖို့ရာမှာ မိမိ၏ ကွန်ယက်အတွင်းရှိသူများအား အသိအမြင်ကြွယ်ဝအောင် ပညာပေးခြင်းက အဓိကသော့ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အစွမ်းထက်၍ ထိရောက်မှုရှိပြီး စနစ်ကျနသော ပညာပေးအစီအစဉ်ဆိုတာ ရှိလာရဖို့ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒီအပေါ်မှာမူတည်ပြီး ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းအရည်အသွေး “နုသူ” နဲ့ “ရင့်ပြီးသူ” ဆိုပြီး ကွဲပြားခြားနားသွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ အတော်များများဟာ ဖြန့်ဖြူးသူများအနေဖြင့် ဝင်ငွေ ဘယ်လောက်ရအောင်လုပ်ပေးနိုင်မလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာပဲ အလေးအနက်ထားကြပြီး သူတို့တစ်တွေ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ကွန်ယက်တစ်ခု ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင် တည်ထောင်ကြမလဲဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး လေ့လာဆည်းပူးနိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းမျိုး ပေးမထားကြပါဘူး။ ဆိုလိုတာကတော့ ဒီကုမ္ပဏီတွေဟာဖြန့်ဖြူးသူတွေရဲ့ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်ကို ကြံဆတီထွင် ပေးနိုင်စွမ်းမရှိဘူး။ သို့မဟုတ် အဲဒီအတွက်ကို အလေးအနက်မထားကြဘူး။ အဲသည်လိုပဲ ကောက်ချက်ချရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချက်က တစ်ဦးချင်းကော အစုလိုက်အတွက်ပါ အောင်မြင် မှုရရှိရေးကို အဟန့်အတားဖြစ်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မတို့ကိုယ်ကိုယ်ကိုပဲ ပြန်ကြည့်ကြရအောင်၊ ကျွန်မဟာ ခိုင်မာတည်တံ့တဲ့ ကွန်ယက်တစ်ခု တည်ဆောက်လိုတယ်ဆိုလျှင် ပထမဆုံးလုပ်ဖို့လိုတာက ကျွန်မကိုယ် ကျွန်မ အရည်အသွေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာသူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ဦးစွာလုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက်ကို ကျွန်မရဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ဦးဆောင်သူတွေက ကျွန်မကို လမ်းညွှန်ပြသပြီး ဦးဆောင်သွားနိုင် စွမ်းရှိကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မ ဒီနေရာမှာ တင်ပြချင်တာက ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူတွေအတွက် ပညာပေး အစီအစဉ်က နေအကောင်းဆုံးအကျိုးကျေးဇူးတွေ ရရှိလာဖို့အတွက်ဆိုလျှင် အောက်ပါအချက် ၃ ချက်နဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ အစီအစဉ်မျိုးဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။

- ၁။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးဖြစ်ရမယ်။
- ၂။ ထိရောက်မှုရှိရမယ်။
- ၃။ တစ်ပြေးညီ တစ်ခုတည်းသော စနစ်မျိုးဖြစ်ရမယ်။

၃ (ဂ-၁) ။ ။ ရိုးရိုး ရှင်းရှင်းစနစ်

ပညာပေးအစီအစဉ်ဟာ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးနဲ့ လူတိုင်းနားလည်လွယ်ပြီး လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိစေရမယ်။ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းက စံထားတဲ့တန်ဖိုးတွေနဲ့အညီ ဖြစ်စေရမယ်။ အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကိုလည်း သင်ကြားပြသပေးနိုင်ရပါမယ်။

၃ (ဂ-၂) ။ ။ ထိရောက်မှုရှိခြင်း

ဒီ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းဖြစ်တဲ့ ပညာပေးအစီအစဉ်ကို လူတိုင်း နားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီအခါကျမှသာ ဒီလုပ်ငန်းဟာ လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းတစ်ခုလုံးအတွင်း ထိုးဖောက်ဝင်ရောက် နိုင်ပြီး ထိရောက်သော အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေရရှိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၃ (ဂ-၃) ။ ။ တစ်ပြေးညီတစ်ခုတည်းသော စနစ်မျိုးဖြစ်ခြင်း

သင် ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေတဲ့ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ငန်းလုပ်နိုင်အောင် အထောက်အကူပြု အစီအစဉ်တွေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရှိနေပြီဆိုရင်တော့ သင့်ရဲ့အောင်မြင်မှုနှုန်းဟာ မြင့်မားလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပညာပေးအစီအစဉ်ဟာ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးသူအားလုံးအတွက် နားလည်လုပ်ကိုင် နိုင်တဲ့တစ်ခုတည်းသော စနစ်ဖြစ်ရပါမယ်။ သို့မဟုတ်ရင် ဖြန့်ဖြူးသူတွေဟာ ကိုယ့် ကွန်ယက်မှာ ကိုယ့်စနစ်နဲ့ကိုယ်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေကြပြီး စည်းလုံးမှုမရှိကြဘဲ၊ အောင်မြင် ပြီးဖြစ်သော လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို ဝံ့တူပွားပြီး လက်ဆင့်ကမ်းရမည့် အခြေခံသဘောဟာ

ပျက်ပြားသွားပြီး လုပ်လို့ မရနိုင်အောင် ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

သင်ဟာ ထိရောက်စွာ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသူတွေ ဦးဆောင်နေတဲ့ အမှန်အကန်ကုမ္ပဏီကို ရွေးမိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီဟာ ပညာပေးအစီအစဉ်ကို အလေးအနက် ထားတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းကို ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်။ ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းအောင် အားပေးမြှင့်တင်တယ်။ စဉ်ဆက်မပြတ် လေ့လာဆည်းပူးဖို့အစီအစဉ်များဖြင့် ပင်ကိုယ် အရည်အသွေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အထက်ကပြောခဲ့တဲ့ ရိုးရိုး ရှင်းရှင်းစနစ်နဲ့ ထိရောက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်သည့် တစ်ပြေးညီတစ်ခုတည်းသော ပညာပေး အစီအစဉ်မျိုးကိုပါ ချမှတ်ပေးနိုင်တယ်။ အဲဒီလိုကုမ္ပဏီ ဖြစ်ရပါမယ်။ သို့မှသာ သင်တည် ဆောက်လိုက်တဲ့ ကွန်ယက်ဟာ ခိုင်မာတောင့်တင်းပြီး ရေရှည်အားကောင်းနေပြီ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

(၄) အရည်အချင်းရှိပြီး အတွေ့အကြုံပြည့်ဝသော ဦးဆောင်လမ်းညွှန်သူကို ရှာပါ

ဘယ်လောက ဘယ်အသိုင်းအဝိုင်းထဲမှာမဆို အောင်မြင်နေသူတစ်ယောက်ကို တွေ့ပြီး မေးကြည့်ပါ။ သူ့မှာ သူ့ကို ဦးဆောင်လမ်းညွှန်ပေးသူ ကောင်းကောင်း အနည်းဆုံး တစ်ဦးတော့ ရှိမြဲဆိုတာ သိလာရပါလိမ့်မယ်။ ဒီဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းလောကမှာလည်း ထိုနည်းတူပါဘဲ။ လမ်းညွှန်ဆရာ ကောင်းကောင်းလိုပါတယ်။ အဲဒီလို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးရဲ့ သွန်သင် ညွှန်ပြမှုမရရှိဘဲနဲ့ တစ်စုံတစ်ယောက်ဟာ အောင်မြင်မှုရဖို့ အလွန်ခက်ခဲလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်မခိုင်ခိုင်မာမာ ယုံကြည်ပါတယ်။

ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ သင့်အပေါ် စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုတွေ အများဆုံး ကြုံတွေ့ရမည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်လို့ပါပဲ။ အဲသည်ထဲမှာ တစ်ခါတစ်ရံ သင့်ကိုယ်သင် ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အရည်အချင်းမှ မှီရဲ့လားဆိုတဲ့ သံသယဝင်စရာ အခြေအနေမျိုးတွေကို အမြဲတမ်းလိုလို ကြုံနေရတတ်ပါတယ်။ သင်ဟာ တကယ်အကျိုးရှိမည့် အမှန်အကန် အလုပ်မျိုးလုပ်နေတာမှ ဟုတ်ရဲ့လားဆိုတဲ့ အကောင်းမမြင်တတ်တဲ့ ရှုထောင့်ကနေလာတဲ့ မှတ်ချက်မျိုးတွေကိုလည်း သင့်ရဲ့အသိုင်းအဝိုင်းနဲ့ သင့်ရဲ့မိသားစုဝင်တွေဆီကပါ ကြားလာရ နိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ သူတို့ဟာ သင် လိမ်လည်လှည့်ပျားတာခံရမှာကို စိုးရိမ်တဲ့ စိတ်ကြောင့် ပြောကြတာဖြစ်ပါတယ်။ သို့အတွက်ကြောင့် သင့် အရည်အသွေး ပေါ်ယုံကြည်

မှုရှိသူ၊ သင့်ခရီးစဉ်တစ်လျှောက် ကူညီမည့်သူ၊ သင့်ရဲ့အတွေးအမြင်နဲ့ လုပ်ရပ်တွေ အခြေတကျဖြစ်အောင် ကူညီမည့်သူ၊ အဲသည်လို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို တကယ်ကိုလိုအပ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်း အကောင်အထည်ဖော်မှုက ဖရန်ချိုက်(စ်)စနစ်နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်သလိုမျိုးနဲ့ ဆင်တူပါတယ်။ ရှေ့က လုပ်သွားသူရဲ့ အောင်မြင်တဲ့နည်းလမ်းအတိုင်း လိုက်လုပ်သွားရင်းနဲ့ ကိုယ်လည်းအောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း သင် လေးစားအားကိုး ထိုက်တယ်ထင်တဲ့ နည်းပြလမ်းညွှန်ပေးနိုင်သူတစ်ဦးကို ရှာဖွေချဉ်းကပ်ပြီး သူ့ရဲ့အောင်မြင်တဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်အတိုင်း လိုက်ပြီးလုပ်ဆောင်ရင်နဲ့ သင်ကိုယ်တိုင်လည်း အောင်မြင်မှုရနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုပဲကွာတာက မရန်ချိုက်(စ်)လုပ်ငန်းမှာ ရွှင်ရယ်လိတ် ပေးရတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာတော့ ကိုယ့်ရဲ့လမ်းညွှန်ဆရာကို အဲသည်လိုမျိုး ပေးစရာမလိုပါဘူး။

ဖရန်ချိုက်(စ်)စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာတော့ သင်ဟာ ဖရန်ချိုက်(စ်)ချပေးသူ ဖြစ်လျှင်ဖြစ်၊ သို့မဟုတ် ဖရန်ချိုက်(စ်)လက်ခံရသူ ဖြစ်လျှင်ဖြစ် တစ်ခုခုပဲ ဖြစ်မယ်။ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းမှာတော့ သင်ဟာ ကဏ္ဍ ၂ခုလုံးမှာ လှုပ်ရှားရပါမယ်။ လုပ်ငန်းအသစ်စလုပ်စအချိန်မှာ ဖရန်ချိုက်(စ်) လက်ခံသူဖြစ်ပါမယ်။ နောက် သင် တိုးတက်မှုရှိလာပြီး သင့်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာထူထောင်နိုင်ပြီဆိုတဲ့အခါမှာတော့ သင်ဟာ ဖရန်ချိုက်(စ်)ချပေးသူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ ကဏ္ဍမှာ သင် သေချာကျနစွာ မလုပ် ဆောင်နိုင်လျှင် အောင်မြင်ဖို့ ခဲယဉ်းပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ရဲ့လမ်းညွှန်ဆရာဆီက အောင်မြင်တဲ့လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို သေသေချာချာလေ့လာပြီး ရာနှုန်းပြည့် ပုံတူကူးယူ လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ သင့်အထက်လိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ သင့်ရဲ့လမ်းညွှန်ဆရာပါပဲ။ သူလမ်းညွှန်ပြသမှုကောင်းလျှင် သူဟာ သင့်ကို အာရုံတွေပြား လမ်းလွဲသွားစေမည့် အနှောင့်အယှက်တွေကနေ ကာကွယ်ပေးနိုင်တဲ့ အုပ်ထိန်းစောင့်ရှောက်ပေးသူတစ်ဦး ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သူဟာ သင် ကျလျှင် ဆွဲတင်မယ်။ သူဟာ သင့်အတွက် မီးပြတိုက်လိုပဲ သင်သွားရာ လမ်းကြောင်းမှန်ကို ပြပေးမယ်။ သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကိုလည်း မျက်မြေမပြတ်အောင် အစဉ်သတိပေးနေမယ်။

သူဟာ သူကိုယ်တိုင် လက်တွေ့အောင်မြင်အောင် လုပ်ပြခြင်းဖြင့် သင့်ရဲ့စံယူစရာ ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ရှိနေလိမ့်မယ်။ အရေးကြီးဆုံးကတော့ သူဟာ သင့်အရည်အသွေးအပေါ်

သင့်ကိုယ်သင် ယုံကြည်နေတာထက် သူက ပိုပြီးယုံကြည်မှုပေးပြီး၊ သင်ဟာ ကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိကြောင်း အစဉ်အားပေးနေမယ်။ နှိုးဆော်နေမယ်။ ချောမယ်။ ဆွဲဆောင်မယ်။ တွန်းအားပေးမယ် စသည်ဖြင့် သင့်စွမ်းရည်တိုးမြှင့်လာအောင် နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ လမ်းညွှန်သင်ပြပေးပါလိမ့်မယ်။

တကယ်တမ်း ရိုးရိုးသားသားပြောကြစတမ်းဆိုလျှင် အဲသည်လို သင့်အား အောင်မြင်စေလိုတဲ့ ဆန္ဒမှန်နဲ့ လမ်းညွှန်ပြသပေးနေတဲ့ ရှေ့ဆောင်ဆရာ အထက်လိုင်းပုဂ္ဂိုလ်ကို သင် ကျေးဇူးမတင်သင့်ပေဘူးလား။ ကျွန်မအနေနဲ့ကတော့ ကျွန်မ အထက်လိုင်းဆရာကို သူ့ရဲ့လမ်းညွှန် ပြသပေးခဲ့မှုအတွက် တစ်သက်လုံးကျေးဇူးတင်လျက် ရှိနေပါတယ်။

(၅) ပြောင်းလဲချင်စိတ်မွှေးပါ

ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ သင့်အဖို့ စိန်ခေါ်မှုမြောက်များစွာနဲ့ ထိပ်တိုက် စမ်းသပ်ခံရမည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုတွေကို အတွင်းရယ်၊ အပြင်ရယ် လို့နှစ်မျိုးခွဲလို့ရပါတယ်။ အဲသည့်ထဲမှာ ပြင်ပစိန်ခေါ်မှုတွေဟာ အတွင်းစိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့စာလျှင် ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရတာ ပိုပြီးလွယ်တယ်လို့ ကျွန်မ ထင်ပါတယ်။

အပြင်ပ စိန်ခေါ်မှုဆိုတာတွေက ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း သို့မဟုတ် မိမိတို့ ဖြန့်ဖြူးပေးနေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်းကို ဃာနုဏ နားမလည်သေးလို့ဖြစ်ရတာ များပါတယ်။ ဒါဟာ မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းသဘောကို အချိန်တိုတိုနဲ့ လေ့လာနားလည်နိုင်သူတွေရဲ့ အချိန်ကြာကြာပေးမှ သဘောပေါက်နိုင်သူ စသည်ဖြင့် ကွဲပြားရုံမျှသာ ဖြစ်နေတာပါ။ ဒါကို သိသွားပြီးဆိုလျှင် သင်တို့ဟာ ဒီပြင်ပ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ချောချောမွေ့မွေ့ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အတွင်းစိန်ခေါ်မှုကသာ တကယ့်စိန်ခေါ်မှုပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဒါတွေက သင့်ရဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ခံယူချက်၊ ယုံကြည်ချက်တွေအပေါ် စမ်းသပ်လာမှာဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ လူအများနဲ့ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရတာရယ်၊ ဦးဆောင်မှုပေးရတဲ့အလုပ်ရယ် ဆိုတာတွေ ပါဝင်နေပါတယ်။ သင်နဲ့ထိတွေ့ဆက်ဆံမိသူတွေကို ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လာ

ဖြစ်အောင် သင် ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ သင့်မှာ ရှိလာဖို့ လိုအပ်လာတာမို့ သင့်ကိုယ်သင် အစဉ်ပြောင်းလဲ ပြုပြင်ပြီး လုပ်ဆောင်နေရပါလိမ့်မယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာကို သူ့ရဲ့ပြင်းပြတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့လျော်ညီတဲ့ သူ့ရဲ့ပြောင်းလဲမှုအရှိန်အဟုန်တို့အပေါ် အခြေခံပြီး ချိန်ထိုးဆုံးဖြတ်ရပါမယ်။ ပြောင်းလဲမှုဆိုတာမှာ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ခံယူချက်၊ လက်ခံယုံကြည်ထားတဲ့ လူတန်းဖိုးနဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ၊ ကိုယ်ပိုင်အမှုအကျင့်နဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုစတာတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ အကယ်၍ သင်ဟာ လုပ်ငန်းနှင့်ဆီလျော်သော ပြောင်းလဲမှုတွေ မလုပ်လိုဘူးဆိုရင် သင့်လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုဟာ နှေးကွေးပြီး အကျိုးရလဒ်လည်း ပေါ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အကျိုးရလဒ် မရလာတော့ဘူးဆိုတာနဲ့ သင့်ရဲ့ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပုံအော့ပြီး မြှုပ်နှံထားလိုတဲ့ စိတ်ကလည်း လျော့ရဲသွားမယ်။ လုပ်ဆောင်မှု အရှိန်ကျလာတာနဲ့အမျှ အကျိုးရလဒ်ကလည်း ပိုပြီးလျော့ဆင်းသွားမယ်။ အဲသည်လိုနဲ့ မလိုလားအပ်တဲ့ အဖြစ်တွေနဲ့ လုံးချာလည်နေပါလိမ့်မယ်။

(၆) မှန်ကန်တဲ့ အားထုတ်မှုပြုလုပ်ပါ

ယခုဖြန့်ဖြူးသူဦးရေ ဘယ်နှစ်ယောက်များ ဒီလုပ်ငန်းကို စွန့်ခွာသွားကြသလဲ ဆိုတာကို ဆွေးနွေးကြရအောင်။ စွန့်ခွာသွားသူတွေအကြောင်းဆိုလို့ နည်းနည်းတော့ စိုးရိမ်စရာကိစ္စလားလို့ ထင်ကောင်းထင်ကြပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တော့ အံ့အားသင့်စရာ အဖြစ်ပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဒီလုပ်ငန်းကို စွန့်ခွာသွားခဲ့ကြတဲ့ အဲဒီသူတွေဟာ အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ နိုးကပ်နေပါပြီ။ နည်းနည်းလေး နောက်ထပ်အချိန်ပေးပြီး လုံ့လစိုက်ထုတ်လိုက်လျှင် အောင်မြင်တော့မှာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိရလို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်းကို ကျကျနန နားလည်ဖို့ရယ်၊ အလုပ်ဖြစ်မည့် လက်တွဲဖော်ကောင်းရှိဖို့ရယ်၊ လမ်းညွှန်ဆရာကောင်းနဲ့ ဆည်းကပ်မိဖို့ရယ်၊ အဲဒီအချက်တွေဟာ အမှန်ကို လိုအပ်တာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့်လည်း သင်ကိုယ်တိုင်က မှန်ကန်ဆီလျော်တဲ့ အားထုတ် မှုမျိုးကို တစိုက်မတ်မတ် လုပ်နေမှသာလျှင် ဒီဖော်ပြခဲ့တဲ့အချက်တွေက သင့်ကို အောင်မြင်မှု ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။



### ဒါဆိုရင်မှန်ကန်တဲ့ အားထုတ်မှုဆိုတာ ဘာပါလဲ ?

ကျွန်မကို ဒီမေးခွန်းအမေးခံရတဲ့ အကြိမ်တွေ မနည်းတော့ပါဘူး။ ကျွန်မ အဖြေကတော့ ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ဒါဟာ သင် ဒီလုပ်ငန်းကနေ ဘာလိုချင်သလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာမူတည်ပါတယ်။ သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို သင့်ရဲ့မူလအလုပ်ကို “သင်ရဲ့ မူလ အလုပ်အပြင်က ဘေးပေါက်အပိုဝင်ငွေရစရာ အလုပ်တစ်ခုလို့ ယူဆလျှင် သင်ဟာ ဒီအလုပ်ကို သင်အချိန်ပိုရတဲ့အခါမှာ လုပ်နိုင်ပါတယ်။ အကယ်၍ သင်ကဒီလုပ်ငန်းကို သင့်ရဲ့တစ်သက်တာ ဝမ်းစာအလုပ်အဖြစ် ကူပြောင်းဖို့ ရည်ရွယ်ထားတာဆိုလျှင်၊ သင့်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်က ဒီအလုပ်ထဲကို လုံးဝညသံ့ ကူးပြောင်းမြှုပ်နှံနိုင်လောက်တဲ့ ဝင်ငွေရရှိလာ သည်အထိ စောက်ချလုပ်တော့မယ်ဆိုတာကို ပြနေတာပါပဲ။

ဆိုလိုချင်တာကတော့ ဒီလုပ်ငန်းခရီးစဉ်မှာ သင် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ လျှောက်လှမ်းချင်သလဲ။ သင်မျှော်မှန်းတဲ့ဝင်ငွေနဲ့ အချိန်ကို မိမိဖာသာ လွတ်လပ်စွာ စီမံနိုင်တဲ့အဆင့်ကို ဘယ်လောက်မြန်မြန်ရောက်ချင်သလဲ စတာတွေကို တခြားသူက ဘာမှမလုပ်နိုင်ဘူး။ သင်ကိုယ်တိုင် ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ရမှာသာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ အလုပ်ပေါ်မှာ နှစ်မြှုပ်အားထုတ်မှုတွေဟာ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မတူကြပါဘူး။ တချို့က ရက်သတ္တတစ်ပါတ်ကို ၅-နာရီ အလုပ်လုပ်တယ်။ တချို့က နာရီ ၂၀၊ တစ်ချို့ကပြန်တော့ နာရီ ၃၀ ထိအောင်တောင် လုပ်ကြတာရှိပါတယ်။ ဒါဟာ သင်ဘယ်လောက် အကျိုးကျေးဇူး ရရှိချင်တယ်ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ သေချာတာ တစ်ခုကတော့ သင့်အားထုတ် လုပ်ကိုင်မှု အတိုင်းအတာကိုလိုက်ပြီး အောင်မြင်မှုရလဒ်ကလည်း အချိုးကျပေါ်ထွက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အားထုတ်မှုရရှိမှသာ ခံစားထိုက်တဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရရှိမယ်လို့ ကျွန်မ ယုံကြည်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ဦးဆောင်ကွပ်ကဲသူတစ်ဦးဟာ သူ့မှာ ကြိုးပမ်းထားခဲ့တဲ့ အားထုတ် လုပ်ကိုင်မှုတွေ မရှိခဲ့ဘဲနဲ့ ဒီနေရာကို သူ ရလာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ညဉ့်နက် အောင်ထိ လုပ်ခဲ့ရတာတွေ၊ အချိန်များစွာ ပေးခဲ့ရတာတွေ၊ ရက်သတ္တတစ်ပတ်၏ ကုန်ဆုံး ရက်တွေမှာသော်မှ မနားဘဲ အမြဲလုပ်ခဲ့ရတာတွေ၊ အဝတ်အိတ်တစ်ခုနဲ့ပဲ အဖော်ပြုပြီး ခရီးသွားနေခဲ့ရတာတွေ ဒါတွေဟာ ကော်ပိုရေးရှင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ထိပ်ကိုရောက် အောင်တက်လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် လုပ်ကိုင်လုပ်ရတဲ့ စံနမူနာအလုပ်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

(၇) လုံးလစိုက်ထုတ်ပြီး တစိုက်မတ်မတ် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

တစိုက်မတ်မတ်ဆိုတာ ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ။ မေးစရာရှိလာတယ်။ မကြာခဏ ကြုံရတာက လူသစ်တစ်ယောက် ဒီအလုပ်ထဲရောက်လာရင် အစပထမ ၃၊ ၄ ပတ်မှာတော့ စိတ်အားထက်သန်မှုတွေရှိနေတာမို့ ရက်သတ္တတစ်ပတ်မှာ နာရီ ၃၀ လောက် အလုပ်လုပ် ရတာဟာ ဘာမှ မပြောပလောက်စရာကိစ္စ မဖြစ်ခဲ့ဘူး။ သို့ပေမယ့် နည်းနည်းကြာလာတာနဲ့ သရုပ်သဏ္ဍာန်က ပေါ်လာခဲ့တယ်။

မူလအလုပ်က ဖိစီးလာပြီဆိုတာနဲ့ သူတို့ဟာ အဲဒီအလုပ်မှာပဲ အချိန်ပိုပေးလာပြီး ဒီဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းကို မေ့လျော့စပြုလာသည်။ အဲလိုမှ မဟုတ်ရင်လည်း ဒီလုပ်ငန်း ဟာ သူတို့မူလထင်ထားသလောက် မလွယ်လှဘူးဆိုတာကို တွေ့ရှိလာတက်ကြတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ငွေကြေးနဲ့အချိန်ကို ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် လွတ်လပ်စွာ စီမံနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကိုတော့ လိုချင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းကို တခြားသူတွေ ယုံကြည် လက်ခံလာနိုင်အောင် ဆွဲဆောင် ရှင်းလင်းတင်ပြဖို့ကြတော့ မလွယ်သေးကြောင်း တွေ့ရှိလာရ လို့လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အဲဒါကြောင့် သူတို့မှာ အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုတွေ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ လျော့နည်းလာမှာ ကတော့ သေချာပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ အလုပ်ထဲမှာတင် နှစ်မြှုပ်နေဖို့ မဟုတ်ဘူး။ မူလ အလုပ်ထဲမှာတင် အတော်ကို ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ပြီးနေပြီး ဒီပေါ်မှာထပ်ပြီး ဒီဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့အတွက် ညနေခင်းအချိန်တွေမှာ ထပ်ပြီးဘာဖြစ်လို့ အပင်ပန်း ခံဦးမှာလဲ... ဆိုတဲ့ သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေရဲ့ အယူအဆတွေကို သူတို့ လက်ခံလာရတာမျိုး ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့၏ မိတ်ဆွေရောင်းရင်း တွေက မာကျောင်းဆွဲဖို့တို့၊ အခြားပျော်စရာအချိန်တွေတို့အတွက် ဖိတ်ခေါ်လာမှုတွေကိုလည်း သူတို့ငြင်းပယ်နိုင်စွမ်းရှိမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။

သူတို့ရဲ့ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းအပေါ် အာရုံစိုက် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုတွေဟာ လည်း တဖြည်းဖြည်းနဲ့ လျော့ပါးလာမှာ သေချာပါတယ်။ ဒါဟာ အဖြစ်မှန်တွေပါ။ ဒါကြောင့်လည်း လူတော်တော်များများဟာ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ် တွေကို မျှော်မှန်းပြီး ဝင်လာခဲ့ကြတာဖြစ်ပေမယ့် သူတို့လိုချင်တဲ့ မျှော်မှန်းချက်တွေကို အချိန်တိုအတွင်းမှာ မရရှိလာဘူးဆိုတဲ့ အခါမှာတော့ ဒီလုပ်ငန်းတွေကို စွန့်လွှတ်သွားကြလေ

ရှိကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ရဲ့အဓိကသော့ချက်က တစိုတ်မတ်မတ် အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုအပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။

အောင်မြင်မှုရဲ့ ဥပဒေသဟာ သဘာဝတရား၏ဖြစ်စဉ် သဘောတရား တည်းနည်းတူပါပဲ။ အောင်မြင်တဲ့သီးနှံကို အစဉ်ရိတ်သိမ်းနိုင်ဖို့အတွက် မျိုးစေ့ကိုလည်း ဆက်ခါဆက်ခါ စိုက်ပျိုးပေးနေရပါမယ်။ တစ်ရာသီ မစိုက်ပျိုးမိဘဲ လွတ်သွားတာနဲ့ အဲဒီတစ်ရာသီမှာ မရိတ်သိမ်းနိုင်ဘဲ ဆုံးရှုံးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့ပေမယ့် ယခုကိစ္စက အသီးတို့အနံ့တို့ စိုက်ပျိုးတာမျိုးထက် သင့်အနာဂတ်နဲ့ ဘဝတစ်သက်တာအတွက် မျိုးစေ့ပျိုးထောင်ခြင်းမျိုး ဖြစ်တာမို့ မျိုးစေ့ကိုလည်း ပျိုးထောင်ပြီး မြေယာနဲ့တူတဲ့ မျိုးစေ့တွေက လယ်သမားတွေသဖွယ် ဖြစ်လာပြီး သူတို့ဟာဆက်ပြီး နောက်ထပ်မျိုးစေ့တွေကို သူတို့ရဲ့ အပေါင်းအဖော်တွေနဲ့အတူ အနာဂတ်ကောင်းစားရေး အတွက် ဆက်လက်ပြုစုပျိုးထောင်သွားကြပါလိမ့်မည်။ အဲဒီအချိန်ဟာ သင့်ဥယျာဉ်ထဲမှာ အသီးအပွင့်တွေနဲ့ စုံလင်ဝေဆာနေပြီဖြစ်လို့ သင်ဆက်ပြီး မျိုးစေ့မပျိုးထောင်ချင်တော့ဘူး ဆိုလျှင်လည်း နေ့လို့ရတဲ့ အချိန်ဖြစ်နေပါပြီ။ သို့ပေမယ့် ကျွန်မပြောတာကိုယုံပါ။ ဒီလုပ်ငန်း လုပ်လို့ အောင်မြင်လာတဲ့သူတွေ အများစုဟာ ဒီလိုဆက်ပြီးပြုစုပျိုးထောင်စရာ မလိုတော့ဘူး ဆိုတဲ့အတွက် အနားယူ သွားလေ့မရှိပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အရသာကို သိရှိခံစားမိသွားပြီ ဆိုတာနဲ့ အလွန်ပျော်စရာကောင်းတဲ့အလုပ်မှန်းသိသွားပြီလေ။ ဒီတော့ ဘယ်မှာ အနားယူ ကြတော့မှာလဲ။

ခိုင်မာတည်တံ့တဲ့ ကွန်ယက်တစ်ခု တည်ထောင်တဲ့နေရာမှာ အရေးကြီးတဲ့ အခြေခံ အချက်တချို့ကိုတော့ နားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။ မိမိလိုချင်တဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရရှိရာမှာ တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ရော အစုလိုက်အနေနဲ့ပါ ကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းရှိသေးတဲ့စိတ်နဲ့ စဉ်ဆက် မပြတ် အားထုတ်လုပ်ကိုင်လိုတဲ့စိတ်တွေ ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေသာ ရှိမယ်ဆိုလျှင် ဒီလုပ်ငန်းကို စွန့်ခွာသွားသူတွေ နည်းသည်ထက်နည်းလာပြီး အောင်မြင်တဲ့ ဦးဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိသူတွေ တိုးသည်ထက်တိုးလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ချက်ဖော်ပြလိုတာက ဒီလုပ်ငန်းဟာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးမှာလိုပဲ တချိန်မှာ ရိတ်သိမ်းကြရမယ်။ အဲဒီအချိန်ရောက်ရင် အလုပ်တွေ ပုံအောလုပ်ကြရတော့မယ်။ အများစုက ဒီသဘောတရားကို နားမလည်ကြဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ယခင် ရက်တွေ

လတွေတုန်းက ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း မျှဝေအသိပေးခဲ့တဲ့ မိမိတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေများဟာ တချိန်မှာ ဒီလုပ်ငန်းထဲကို အများအပြား စုပြုံဝင်ရောက်လာကြပြီး ဆိုတဲ့အခါမှာ ကျွန်မတို့ရဲ့ ကွန်ယက်အတွက် ကျွန်မတို့ဟာ အချိန်ပိုပေးပြီး အလုပ်လုပ်ကြရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဥပမာဆိုပါတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပုံမှန်အတိုင်းဆိုလျှင် အချို့သော ညနေခင်းတွေကိုသာ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စီစဉ်ထားကြပြီး အခြားရက်တွေမှာတော့ ကလေးကျူရှင် ပို့တာတို့၊ အပေါင်းအသင်းတွေနဲ့ အပြင်ထွက်တာတို့ အကသင်တန်းသွားတာတို့ စသည်ဖြင့် ရှိကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် တစ်ချိန်မှာ ကျွန်မတို့ရဲ့ကွန်ယက်ထဲကို လူသစ်တွေ အများအပြား ဝင်ရောက်လာပြီး ကွန်ယက်ကြီး “ဆူထွက်ပေါက်ကွဲ” မတက်ဖြစ်လာ ပြီးဆိုတဲ့ အခါမျိုးပါပဲ။

အကယ်၍များ ကျွန်မတို့ဟာ အဲဒီအခြေအနေမျိုးမှာ ညနေခင်းတိုင်း အလုပ်လုပ် ကြရဖို့ကို လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် မလုပ်လိုကြဘူးဆိုလျှင်တော့ မကြာမီမှာပဲ လှုပ်ရှားမှု တွေ လျော့နည်းလာတာနဲ့ပအမျှ ကွန်ယက်ပမာဏဟာလည်း ကြီးထွားမလာဘဲ ကျုံ့လှိလာ တာကိုသာ တွေ့လာကြရပါလိမ့်မယ်။ အခြေအနေက တောင်းဆိုတဲ့အတိုင်း လိုလိုလားလား စိတ်ပါလက်ပါ လုပ်ကြသူတွေကတော့ အောင်မြင်သူတွေအဖြစ် ပေါ်ထွက်လာကြမှာ အမှန် ပါပဲ။

အဲသည်လိုအခြေအနေက တောင်းဆိုသည့်အတိုင်း လိုက်လျောညီထွေ လုပ်ဆောင် နိုင်တဲ့ သူတွေဟာ လူ ၁၀၀ မှာ ၁ယောက် သို့မဟုတ် ၂ ယောက်လောက်သာ ရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒါဘာကြောင့်လဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်တွေကို ဒီလုပ်ငန်းအပေါ်မှာ ပုံအော ပေးပြီး လုပ်ဖို့ကြတော့ အဆင်သင့် မဖြစ်ကြသေးဘူးလို့ သူတို့ ခံယူထားကြတယ်။ အဲဒါ အလွန်မှားယွင်းတဲ့ ခံယူချက်ပဲ။

လယ်ယာလုပ်ငန်း လုပ်ကြရမှာလိုပဲ ရိတ်သိမ်းချိန် ရောက်ရင်တော့ ရိတ်သိမ်းကြ ရမှာပဲ။ အချိန်မီ မရိတ်သိမ်းနိုင်လျှင် သီးနှံတွေပုပ်ကုန်မှာပါပဲ။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်မတို့ဟာ မိသားစုအားလုံး ကလေး၊ လူကြီးမကျွန် သိနှံ့ရိတ်သိမ်းဖို့ လယ်ယာလုပ်ငန်းခွင်မှာ ရှိနေကြ ရပါမယ်။ အကယ်၍ ကလေးတစ်ယောက်ယောက် နေမကောင်းဖြစ်နေလျှင်လည်း သူ့ကို အနားယူခိုင်းပြီး ကျကျနုနုပြုစု စောင့်ရှောက်ရမယ်။ တချိန်တည်းမှာပဲ လယ်ကွင်းတွေဆီ

သွားမြဲသွားပြီး ရိတ်သိမ်းမှု အလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေရပါမယ်။ ကျွန်မတို့ အစစအဆင့်သင့် ဖြစ်သည့်တိုင်အောင် သီးနှံတွေကို စောင့်ခိုင်းထားလို့မရပါဘူး။

ထိုနည်းတူပဲ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းမှာလည်း မိမိတို့ရဲ့ အောက်လိုင်းက လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အားသန်နေတဲ့သူတွေကို သူတို့ရဲ့ အလုပ်မျိုးစေ့တွေ ပျိုးထောင်နေတဲ့ အချိန်မှာ ကူညီပံ့ပိုးပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ နောင်တစ်ချိန် ရိတ်သိမ်းချိန်ရောက်တဲ့ အခါမှာ အလျှံပယ်သီးနှံတွေရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းတွေမှာက အလုပ်များများလုပ်စရာ ရှိနေလေလေ ပိုကောင်းလေလေပါပဲ။ ကျွန်မတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ပြောရလျှင် အလုပ်ရဲ့ အရှိန်အမြင့်ဆုံးအခါကာလကို ဖြတ်သန်းပြီးပြီဆိုတော့မှသာ တကယ်ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူဟာ ပေါ်ထွန်းလာတက်စမြဲပါ။ “မုန်တိုင်းစဲလျှင် ကောင်းကင်ကြည်မြဲ” ဆိုတဲ့စကားလိုပါပဲ။

### အခန်း(၇)

## ပြန်ပြောင်းသုံးသပ်ကြည့်သော်

အချိန်တွေက အကုန်မြန်လှပါတယ်။ ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လာ ခဲ့တာ အခုဆိုလျှင် ၈ နှစ်တောင်ရှိခဲ့ပါပြီ။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၈ နှစ်အတွင်းမှာ ကျွန်မ ဒီအရင်က လုပ်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာထက် အတွေ့အကြုံတွေ ပိုပြီးရရှိခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့ကလေးတွေက သူတို့ရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကိစ္စတွေ တွေးတောကြံဆစရာ အကြောင်းအရာတွေ၊ ကိုယ်ထိလက်ရောက် လုပ်နေရတဲ့ အခြေအနေတွေနဲ့ လူမှုရေးကိစ္စအဝဝ အတွက် ကျွန်မရဲ့ပံ့ပိုးမှုကို လိုအပ်နေစဉ်အချိန်မှာ ကျွန်မသူတို့နဲ့အတူ ရှိနေနိုင်ခွင့်ရနေပါသည်။ အဲဒီအချိန်တိုင်းမှာ ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ကျေးဇူးတွေကို အောက်မေ့သတိရမိပါသည်။

ကျွန်မရဲ့ မိခင်ကြီးကို မြို့ထဲမှာခေါ်သွားပြီး စားကောင်းသောက်ဖွယ်တွေ ကျွေးမွေး ပြုစုဖို့ အချိန်ပေးနိုင်တဲ့ အခါတိုင်းမှာ ဒီလုပ်ငန်းကို ကျေးဇူးတင်မိပါသည်။ ကျွန်မရဲ့ အပေါင်းအသင်းရောင်းရင်းတွေနဲ့ ပျော်ပျော်ပါးပါး အချိန်အပိုင်းအခြားကို ကြောင့်ကြနေစရာ မလိုဘဲ အတူတကွ သွားလာနိုင်တဲ့အခါတိုင်းမှာလည်း ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းကို ကျေးဇူးတင် မိပါသည်။

ကျွန်မ ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်နိုင်ခွင့်ရတဲ့ အခါတိုင်းမှာလည်း ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းကို ကျေးဇူးတင်မိပါတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက်အား သူ့ဘဝကောင်းစားရေး လမ်းကြောင်းမှန်ကို မြင်သိအောင် ကူညီပေးနိုင်တဲ့အခါတိုင်းမှာလည်း ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းကို ကျေးဇူးတင်မိပါသည်။

ကျွန်မဖြတ်သန်းခဲ့တဲ့ ဘဝခရီးကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး ရှေ့အနာဂတ်အတွက် အစီအစဉ်ချမှတ်နိုင်တဲ့အခါတိုင်းမှာ ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းကို ကျေးဇူးတင်မိပါသည်။

ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ရာကနေ ရရှိခဲ့တဲ့ အရေးကြီးဆုံးဆုလာဒ် တွေကတော့ ဝင်ငွေနဲ့အချိန်ကို ကန့်သတ်ထားမှုကနေ လွတ်ကင်းသွားခြင်းနဲ့ စိတ်ငြိမ်းချမ်းမှု ရရှိခြင်းတွေပါပဲ။ ဤကဲ့သို့ သာမန်မျှသာလို့ အပေါ်ယံထင်ရပေမယ့် လေးနက်သော

အဓိပ္ပါယ်ဆောင်တဲ့ ဒီဆုလာဒ်တွေကို စုစုစည်းစည်း ရရှိလာဖို့ဆိုတာ အတော်ခက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ ဒီအတွေ့အကြုံမျိုး ရရှိနိုင်တာကို အထူးကျေးဇူးတင်မိရပါသည်။ အဲသည်လို မကြုံဖူးတဲ့ လွတ်လပ်မှုမျိုးကို ရရှိလာတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အခြားအကျိုးကျေးဇူးတွေကလည်း အများအပြား တစတစ ဝင်လာကြပါတယ်။

အကယ်၍များ ကျွန်မကွယ်လွန်ပြီးနောက် ကျွန်မရဲ့ အသုဘအခမ်းအနားမှာ ကျွန်မကို ချီးမြှောက်ရွတ်ဆိုကြတာတွေကို ကျွန်မနားထောင်ခွင့်ရမယ်ဆိုရင် ကျွန်မပိုပြီးတော့ ပီတိဖြစ်မိမှာ အမှန်ပါပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မဟာ ကျွန်မ အရေးထားစောင့်ရှောက် ပေးနေတဲ့ သူတွေနဲ့ အတူတကွ အချိန်ယူနေထိုင်နိုင်ခဲ့တဲ့ အပြင်ဘဝအတွက် အဓိပ္ပါယ် ပြည့်ဝတဲ့အလုပ်တွေကိုလည်း လုပ်နိုင်ခဲ့လို့ပါပဲ။

ကျွန်မရဲ့ မိသားစုအတွင်းမှာ ဘာမှကြီးမားတဲ့ ကသောင်းကနင်းဖြစ်မှုတွေ မရှိမိမှာပဲ ကျွန်မနိုးကြားပြီး အလုပ်မှန်ကို လုပ်ခဲ့မိတာအတွက် ကျွန်မသိပ်ပြီး ကျေးဇူး တင်မိနေပါတယ်။ အများအားဖြင့် လူတွေမှာ အချိန်တန်လျှင်နှိုးဆော်သံကို ကြားရစေမမြဲပါ။ သို့သော်လည်း အချို့တွေမှာ လင်နဲ့မယား ခွဲခွါကြရခြင်း၊ ကလေးတွေ လေလွင့်ပျက်စီးခြင်းနဲ့ ရောဂါကြီးကြီးမားမား ရရှိခြင်းစတဲ့ မလိုလားတဲ့အဖြစ်တွေကြုံပြီးမှ နှိုးဆော်သံကို နောက်ကျ ပြီးမှ ကြားရတာမျိုးလည်း ဖြစ်တက်ပါတယ်။

ကျွန်မဟာ ယခုဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ဈေးကွက်လုပ်ငန်း ဒါရိုက်တာတစ်ဦး သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲသူ အကြီးအကဲတစ်ယောက် ဆိုတာမျိုးတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ယခင် ကျွန်မအလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီက ကျွန်မရဲ့လမ်းညွှန်ဆရာတွေ ကတော့ ကျွန်မရဲ့ယနေ့ အနေအထားကိုကြည့်ပြီး ကျွန်မအတွက် ဂုဏ်ယူကြမှာ သေချာ ပါတယ်။ ကျွန်မဟာ ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာလောကကိုတော့ အထောက်အကူမပြုနိုင်ပါ ဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်မလူထုကြားမှာ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့သမျှကို အသုံးပြုပြီး လူ့အသိုင်းအဝိုင်း ကိုတော့ အကျိုးပြုနိုင်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မဖခင်ဟာ ကျွန်မငယ်စဉ်အခါမှာပဲ ကွယ်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အမှန် တရားကို မြတ်နိုးမှု၊ မိဘကို ရိုသေလေးစားမှုနဲ့ ကိုယ်ကျင့်တရားခိုင်မြဲဖို့အတွက် စံပြဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒါအတွက် ကျွန်မ အထူးဂုဏ်ယူမိပါတယ်။ ယနေ့ ကျွန်မအလုပ်လုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးဈေးကွက် လုပ်ငန်းဟာလည်း ဒီအရေးအသွေးတွေကို မဖြစ်မနေ စောင့်ထိန်းရမည့်

ကျင့်ဝတ်တွေအဖြစ် အလေးထားတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်နေတာမို့ ကျွန်မအဖေသာ ရှိနေသေးလျှင် ကျွန်မအတွက် သူ့ဝတ်ယူမိမှာ မလွဲပါဘူး။

ကျွန်မမိခင်လည်း ကျွန်မအတွက် ဝတ်ယူပေးခြင်းပေးပေးလျက်ပါ။ ဒီအတိုင်းသာ မိမိတို့သားသမီးတွေ ဘဝမှာ ကောင်းစားတာကိုသာ မြင်လိုကြားစမြဲပါ။ သူတို့အပေါ် ဂါဝရ တရားနဲ့ ရိုသေကိုင်းရှိုင်းခြင်းဆိုတာက တနည်းအားဖြင့်ပြောရလျှင် ကျွန်မတို့အတွက် သူတို့ ပူပင်ကြောင့်ကြမှု အဖြစ်လေအောင် နေထိုင်ခြင်းပါပဲ။ ကျွန်မရဲ့ ယခုလုပ်ငန်းက အဲသည်လို အခြေအနေမျိုးကို ရရှိအောင် ပံ့ပိုးပေးနိုင်တာဖြစ်လို့ ကျွန်မဝမ်းသာမိပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့သားသမီးတွေကလည်း အမေအတွက် ဝတ်ယူလျက်ရှိကြပါတယ်။ ကျွန်မ သမီးက ဒီလိုစာရေးပါတယ်။ “ကျွန်မရဲ့ မိခင်ဟာ အမေတစ်ယောက်အနေနဲ့ တင်မဟုတ်ပဲ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ဦးလိုလည်း အားကိုးရတဲ့အတွက်ကြောင့် ကျွန်မဝတ်ယူမိပါတယ်။ ကျွန်မမိခင်ဟာ ရှေးရိုးစွဲမဟုတ်ဘဲ အတော်ခေတ်မှီပါတယ်။ သူမဟာ လူငယ်တွေနဲ့ရော လူကြီးတွေနဲ့ပါ ဆက်ဆံပေါင်းသင်းလို့ရပါတယ်။ မေတ္တာ၊ စေတနာရှေ့ထားပြီး လူတွေကို အမြဲကူညီလေ့ရှိပါတယ်။ အမေဟာ အချိန်ကို မဖြုန်းပစ်ပါဘူး။ အချိန်ကို ရွှေလိုတန်ဖိုး ထားပြီး အသုံးချပါတယ်။ သူမဟာ တကယ်တော့ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မသားတွေကတော့ ဒီလိုရေးပြန်ပါတယ်။ “ကျွန်တော်တို့ အမေဟာ အားကစားကို နှစ်သက်တယ်။ ကစားလည်း ကစားတယ်။ သူမဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဘက်မင်တန် ကစားလေ့ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က သိပ်မကစားတက်ပေမယ့်လည်း အမေက ကစားပေးတယ်။ အမေဟာ အချိန်ဖြုန်းလေ့မရှိဘူး။ ရတဲ့အချိန်လေးမှာ အကိုးရှိတဲ့ အလုပ်တစ်ခုခု လုပ်တက်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို စည်းကမ်းရှိရှိနဲ့ အခြားအရည်အချင်း ကောင်းတွေရှိဖို့ သင်ပြပေးတယ်။ ပြီးတော့ အလုပ်နဲ့ အနားယူချိန်ကို မျှတအောင် စီစဉ်လုပ်ကိုင်နိုင်တယ်”

ယခင်အလုပ်လုပ်တုန်းကဆိုလျှင် ကျွန်မခင်ပွန်းကလွဲပြီး အခြားမိသားစုဝင် တစ်ဦးတလေကမှ ကျွန်မဘာအလုပ်လုပ်နေတယ်ဆိုတာကိုမသိကြ၊ နားမလည်ကြပါဘူး။ ယခု အလုပ်ကျတော့ အလုပ်ရဲ့သဘောသဘာဝအရ ကျွန်မရဲ့ကလေးတွေဟာ အနည်းအပါး ပါဝင်ထိတွေ့မှု ရှိလာတာကြောင့် သူတို့ဟာ ကျွန်မအလုပ်သဘောကို နားလည်လာကြ



ပါတယ်။ သူတို့မိခင်ကို လူတွေက ဖုန်းတွေခဏခဏဆက်နေကြတာဟာ သူတို့မိခင်ဆီက အကြံဉာဏ်တောင်းဖို့ဆိုတာရယ်။ သူတို့မိခင်အစည်းအဝေးတွေ သွားနေရတယ်ဆိုတာဟာ လုပ်ငန်းအတွက် သိစရာတွေကိုပိုပိုပြီး လေ့လာဆည်းပူးဖို့ဆိုတာရယ်နဲ့၊ သူတို့မိခင်ဟာ မိတ်တွေအပေါင်းအသင်းတွေကို တွေ့ဖို့သွားပြီဆို လျှင်လည်းသူတို့ကို ကူညီဖို့သွားတယ်ဆို တာတွေကို ကျွန်မရဲ့ကလေးတွေက သိလာကြပါတယ်။

လူ့အသိုင်းအဝိုင်းနဲ့ လူမှုအဖွဲ့အစည်းထဲက လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်မဟာ လူတွေအတွက် ပိုပြီးလုပ်ပေးနိုင်လာပါတယ်။ ဘာသာရေးအကြောင်း လေ့လာဖို့နဲ့ လူမှုရေး လုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ဖို့ အချိန်ပိုရလာပါတယ်။ မိတ်ဆွေများက ကျွန်မရဲ့ အကူအညီကို လိုပြီဆိုလျှင်လည်း ကျွန်မက ကူညီဖို့အသင့်ရှိနေပါတယ်။ ယခုမှ ကျွန်မရဲ့ဘဝမှာ ကိုယ်ပိုင်ဘဝရယ်၊ လုပ်ငန်းခွင်ကိစ္စရယ်နဲ့ မိသားစုအရေးတွေရယ် စတာတွေ ကြားမှာမျှတအောင် အချိန်ပေးနိုင်လာတယ်။ ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နဲ့ စိတ်ကျေနပ်စရာတွေ ကြွယ်ဝလျက်ရှိပါတယ်။

ကျွန်မကို ကျွန်မ အမြဲတမ်းမေးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလောကကြီးမှာ ကျွန်မတို့ဟာ ဘယ်သူတွေလဲ၊ ဘယ်အခန်းကဏ္ဍကနေ ပါဝင်ကပြကြရမှာလဲ။ ကျွန်မ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းကို လုပ်မိတာ အလွန်ဝမ်းမြောက်ရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းကိုသာ မလုပ်မိဘဲ ယခင်ကုမ္ပဏီမှာဘဲ ဆက်ရှိနေဦးမယ်ဆိုလျှင် ကျွန်မဟာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ မြှုပ်နှံပြီး အလွန်အလုပ်လုပ်သည့်အလျောက် ကော်ပိုရေးရှင်းလောကမှာ တဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အဆင့်တွေမြင့်သွားမည့် အလုပ်သမားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နေမှာ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မရဲ့ မိသားစုမိတ်ဆွေ ရောင်းရင်းတွေနဲ့ ကျွန်မ အလေးထား စောင့်ရှောက်ရမယ့်သူတွေ၊ ဒါ့အပြင် ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်း စတာတွေနဲ့ကတော့ သူစိမ်းသဖွယ်ဖြစ်နေမှာ သေချာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မဟာ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းကို လုပ်မိတာအတွက် အလွန်ဝမ်းသာပြီး အလွန်ကျေးဇူးတင်လျက်ရှိပါသည်။

ယခုစာဖတ်သူကို ရှေ့ကကျွန်မရဲ့ စကားချီးအခန်းဆီကို ပြန်ခေါ်သွားလိုပါတယ်။ အဲဒီမှာ ဒီစာအုပ်ကို ဘာကြောင့်ဖတ်ဖြစ်တာလဲ။ သင်ဟာ ဘယ်အုပ်စုထဲမှာ အကျုံးဝင် ပါသလဲ စသည်ဖြင့် မေးထားပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ဖြေကြည့်ပါ။ သို့မဟုတ်လျှင်လဲ သင့်ကိုသင် မေးဖြစ်ခဲ့လှတဲ့ အောက်ပါအဓိကကျတဲ့ မေးခွန်းလေးတွေကို မေးကြည့်ဖို့

အကြံပြုလိုပါတယ်။

- ◆ ယနေ့သင်ဟာ သင်နဲ့အတူတူ အလုပ်လုပ်နေရသူတွေအပေါ် စိတ်တိုင်း ကျမှုရှိရဲ့လား။
- ◆ ယနေ့ထိ သင် စွမ်းဆောင်ပြီးမြောက်ခဲ့မှုတွေအတွက် အားရကျေနပ်မှု ရှိရဲ့လား။
- ◆ သင်ရဲ့ နေ့စဉ် လှုပ်ရှားနေရတဲ့ ဘဝအနေအထားအတွက်ကိုတော့ စိတ်ချမ်းမြေ့ မှုရှိရဲ့လား။
- ◆ နောင် အနာဂတ်ကာလမှာ အတူလက်တွဲလုပ်ရမယ့် သူတွေနဲ့ ပတ်သက် လို့ကော သင် စိတ်တိုင်းကျလိမ့်မယ် ထင်သလား။
- ◆ နောင် သင်ရယူရန်ရှိတဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက်ရော အားရဖွယ်ရှိမယ် လို့ထင်သလား။
- ◆ နောင်လာမည့်ကာလမှာ သင် လှုပ်ရှားရမည့် ဘဝအနေအထားကိုကော စိတ်ချမ်းမြေ့ မှုရှိလိမ့်မယ်လို့ ထင်သလား။

အကယ်၍များ အထက်ပါမေးခွန်းတွေထဲက တစ်ခု သို့မဟုတ် အချို့တွေအတွက် “မရှိပါ” ဆိုတဲ့ အဖြေထွက်ခဲ့လျှင် သင်တခုခုတော့ လုပ်ဖို့လိုနေပြီ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင် အားရမှုမရှိတဲ့ လက်ရှိအခြေအနေကနေ ပြောင်းလဲလာဖို့ဆိုတာက သင်ကိုယ်တိုင် အရင်ဦးစွာ ပြောင်းလဲရပါလိမ့်မယ်။ “အလုပ်တစ်ခုတည်း တစ်မျိုးတည်းကိုပဲ ထပ်ခါထပ်ခါ လုပ်နေတယ်။ သို့ပေမယ့် အကျိုးရလဒ်တွေကျတော့ အမျိုးမျိုးမတူတာတွေကို ရလာဖို့ မျှော်လင့်နေတယ်။ အဲသည်လို ဆိုလျှင် ဒါဟာ စိတ်အားမပြည့်ဝမှုပဲ” လို့ဆိုပါတယ်။

သင်ဟာ တစ်စုံတစ်ခုပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ဖို့ လိုအပ်လာပြီဆိုရင် သင်ရွေးချယ်မည့် လမ်းကို အကောင်းအဆိုး စိစစ်ကြည့်ရပါမယ်။ တချို့ ဒီလုပ်ငန်းမကောင်းဘူးပြောရုံနဲ့ သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို ပလိပ်ရောဂါလိုကြောက်ပြီး ရှောင်သွားစရာမလိုပါဘူး။ ထိုနည်းတူပဲ သင့်ရောင်းရင်းမိတ်ဆွေတွေက ဒီဆင့်ပွားရေးကွက်လုပ်ငန်းဟာ ရေရှည်ခံပြီး အလားအလာ ကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းပဲလို့ ပြောယုံနဲ့လည်း တခါတည်း ဒီအလုပ်ထဲစွတ်ပြီး ဝင်လုပ်လိုက် ရမယ်လို့လည်း မဆိုလိုပါဘူး။

အရေးကြီးဆုံးအချက်က ဒီအလုပ်ဟာ သင်အချိန်ပေး လုပ်ကိုင်ဖို့ အကျိုးကျေးဇူးရှိ နိုင်ရဲ့လား။ ရေရှည်အလုပ်ဖြစ်နိုင်တဲ့ အလုပ်လားဆိုတာ သိရှိအောင် သင်ကိုယ်တိုင် စူးစမ်းလေ့လာကြည့်ရပါမယ်။ အဲသည်နောက်မှ အထက်က ကျွန်မတင်ပြခဲ့တဲ့ မေးခွန်းတွေ အတွက် ဒီလုပ်ငန်းက “ရှိပါတယ်” ဆိုတဲ့အဖြေကို ပေးနိုင်၊ မပေးနိုင်ဆိုတာ သင့်ဖာသာ သုံးသပ်ကြည့်သင့်ပါတယ်။ သို့မို့ကြောင့် ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ငြင်းပယ်စကားမဆိုမီမှာ အရင်ဆုံး ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း အနီးကပ်လေ့လာကြည့်သင့် ပါတယ်။

သည့်နောက် သင် ဘာဆက်လုပ်နိုင်သလဲ?

သင်တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် သွားတဲ့နည်းကို သုံးနိုင်ပါတယ်။ အခြားစီးပွားရေး လုပ်ငန်း တွေမှာလိုပဲ လုပ်လို့ဖြစ်နိုင်၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုတဲ့ လေ့လာမှုမျိုးလိုပါတယ်။ သို့ပေမယ့် လေ့လာသုံးသပ်မှုကို တစ်သက်လုံး လုပ်နေဖို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် စူးစမ်းလေ့လာ မှုကို ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ၊ နည်းနည်းတင်ပြပေးလိုပါတယ်။

စူးစမ်းလေ့လာခြင်းအဆင့်

(၁) လုပ်ငန်းအကြောင်း အသေးစိတ်လေ့လာကြည့်ပါ။

ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း အတွင်းရောအပြင်ပါ အကုန်သိအောင်လေ့လာပါ။ ဒီစာအုပ်ကိုဖတ်လိုက်ရင် ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ သဘောကို သိပါလိမ့်မယ်။ ဒီထက်ပိုပြီး စူးစမ်းလေ့လာလိုသေးတယ်ဆိုရင် ဈေးကွက်ထဲမှာ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်တွေ များစွာရှိပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီလုပ်ငန်း လုပ်နေတဲ့ လူတွေနဲ့လည်း တွေ့ဆုံမေးမြန်းဖို့လို ပါတယ်။ အားလုံးသိနားလည်ကြတဲ့အတိုင်းပဲ။ ဘဏ်လုပ်ငန်းအကြောင်း သိလိုလျှင် ဘဏ်လုပ်ငန်းနဲ့ သက်ဆိုင်သူတွေကို မေးရပါမယ်။ အင်ဂျင်နီယာတွေကို သွားမမေးကြ ပါဘူး။ ထိုနည်းတူပါပဲ။ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းအကြောင်း မေးလိုလျှင် ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ဖြန့်ဖြူးသူတွေနဲ့တွေ့ပါ။ စုံစမ်းပါ။ လုပ်ငန်းသဘောကို ထိထိမိမိ သိအောင်လုပ်ပါ။

တစ်ခြားသူတွေကိုလည်း သင်မေးလိုလျှင် မေးလိုရပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ တိုက်ရိုက်ပါဝင် လုပ်ဆောင်နေသူတွေမဟုတ်လျှင်၊ သင့်ကိုသူတို့က ဘေးလူတစ်ယောက်ရဲ့ ရှုထောင့်ကနေပဲ အကြံပေးပါလိမ့်မယ်။ အများအားဖြင့်တော့ မယုတ်မလွန်ပဲ ပြောကြားဖို့ များပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့သာ ဒီလုပ်ငန်းအပေါ် တကယ်ယုံကြည်မှု အားသန်ခဲ့ပါလျှင် သူတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေကြပြီး ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

(၂) အမှန်အကန် ကုမ္ပဏီကို ရအောင်ရှာပါ။

အမှန်အကန် ကုမ္ပဏီကို တွေ့ရှိဖို့က အဓိကအရေးကြီးလှပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းဆိုတာ ဝင်ငွေနဲ့ အချိန်ကို မိမိဖာသာ အမှီခိုကင်းစွာ စီမံနိုင်ခြင်းကို ဆိုလိုတာပါ။ အခန်း ၆ မှာ မှန်ကန်တဲ့ မိမိလက်တွဲဖော်ကုမ္ပဏီ ရွေးချယ်ပုံကို ဖော်ပြထား ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ကောင်းမွန်ထိရောက်တဲ့ ပညာပေးအစီအစဉ် စတာ တွေဟာ အမှန်အကန် ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အရေးပါတဲ့ အရည် အသွေးတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၃) လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိတဲ့ လမ်းညွှန်ဆရာကောင်းနဲ့ ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ပါ။

ဒီလုပ်ငန်းမှ သင် အားကျအတုယူချင်ဖွယ်ဖြစ်တဲ့ လမ်းညွှန်ဆရာမျိုး လမ်းပြသူ မျိုးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိထားဖို့ အရေးပါလှပါတယ်။ သူဟာ သင်လေးစားပြီး ယုံကြည်အားကိုး ရတဲ့သူ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ သူ့ဆီက လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်သမျှ ထောင့်စုံအောင် လေ့လာ ဆည်းပူးပါ။ သူဟာ သင်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ သင့်ကိုယ်သင် မယုံနိုင်လောက်တဲ့အခြေအနေ အထိရောက်အောင် ပို့ဆောင်ပေးနိုင်စွမ်းရှိမှာမို့ သင့်သူ့ကိုလေးစားမှုပြပါ။ လေ့လာ ဆည်းပူးပါ။ ပြီးတော့ သူရဲ့ ညွှန်ကြားပြသမှုကို တန်ဖိုးထားအသိအမှတ်ပြုပါ။ ဦးဆောင် လုပ်ကိုင်နေကြသူ အတော်များများဟာ သင့်အတွက် လမ်းညွှန်ဆရာ ဖြစ်လိုကြပါတယ်။

သို့ပေမယ့် အဲဒီအများထဲက သင်ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရတာ ချောမွေ့ပြီး ကျေနပ်ဖွယ်ရှိ တဲ့သူမျိုးကို ရွေးချယ်မိဖို့ လိုပါတယ်။ အကယ်၍ သူရဲ့လုပ်ဆောင်နည်းက သင်တန်ဖိုးထားတဲ့ စံတွေမူတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်မှုရှိနေမယ်ဆိုလျှင် သင့်အဖို့ အောင်မြင်မှုရဖို့ အတော်ကိုခက်ခဲပါလိမ့် မယ်။

အချို့က ကျင့်ဝတ်နဲ့ မညီတဲ့ နည်းစနစ်တွေကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဥပမာ- ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတွေ အလှူပယ်သိုလှောင်ထားခြင်း၊ မိတ်ဆွေတွေအား လုပ်ငန်းထဲ အတင်း ဝင်ခိုင်းခြင်း၊ တွန်းထိုး၍ ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း၊ ဈေးနှုန်းလျော့ရောင်းခြင်း၊ အခြားသူများ၏ အောက်လိုင်းနှင့် စားသုံးသူဖြစ်ရန် အလားအလာရှိသူများကို လှည့်ပေးခြင်း၊ မိမိ၏ ကွန်ယက် အတွင်းမှာ အကျိုးမဝင်သော အခြားဖြန့်ဖြူးသူများအား ပစ္စည်းပံ့ပိုးပေးခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်လို့များ ဒါတွေရှိနေတာတွေလို့ရှိရင် ဘယ်လိုမှ သင်ကြိုက်နှစ်သက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီလိုဆိုရင် သင်စဉ်းစား သာကြည့်ပါတော့။ သင်မနှစ်သက်တဲ့ အပိုင်းအပိုင်း ဝန်းကျင်မှာ သင်ဘယ်လုပ်ပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ရနိုင်ပါတော့မလဲ။

(၄) စိတ်ရောကိုယ်ပါ အားကောင်းအောင်ပြင်ဆင်ထားပါ။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ သင့်အဖို့ စိတ်ရောကိုယ်ပါ ကြံ့ခိုင်တော့တင်းအောင် ပြင်ဆင်ထားရပါ လိမ့်မယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ တစ်ချိန်မှာ သင့်ရဲ့ဒီစိတ်စွမ်းအားနဲ့ ကိုယ်အင်အားတွေကိုပဲ အားပြုပြီးတော့ ကြုံလာတဲ့ စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုအမျိုးမျိုးကို ရင်ဆိုင်သွားမှာဖြစ်ပါလို့ပါပဲ။ ဒီအလုပ်လုပ်ပြီးဆိုတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သင့်ရဲ့ တစ်ချိန်ကရောင်းရင်းအပေါင်းအသင်းတွေ ကိုယ်တိုင်ကိုကစပြီး သင့်ကိုရှောင်လာကြပါလိမ့်မယ်။ စားသုံးသူတွေရဲ့ ငြင်းပယ်မှု အကြိမ်ကြိမ် ကြုံရပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ပါ။ နောက်ပြီးတော့ သင့်ရဲ့လက်ရှိ အလုပ်အပြင် ဒီဆင့်ပွား ဈေးကွက်လုပ်ငန်းကိုပါ တစ်ပြိုင်နက်လုပ်နေရတော့ သင်ပင်ပန်း ပါလိမ့်မယ်။ မျှော်မှန်းတဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေ မရလာသေးတာရယ်၊ အခြားသူတွေကို သင် ရှုထောင့်ကနေ မြင်သိအောင် ကြိုးစားရမှာ အခက်အခဲတွေကြုံရတာရယ် စတာတွေရှိလာ တာနဲ့အမျှ သင့်မှာစိတ်ပင်ပန်းမှုတွေ လည်း ရှိလာပါလိမ့်မယ်။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ကိုင်သင့်သလား?

ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းက အတော်ထူးခြားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုပါ။ သင်အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ သူများတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး တည်ဆောက် ရပါတယ်။ မိမိရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို အောင်မြင်အောင် အကူအညီမပေးပဲနဲ့ ဘယ်သူမှ

မိမိကိုယ်တိုင် အောင်မြင်မှုမရနိုင်ပါဘူး။ စိတ်ဓါတ်တက်ကြွအောင် နှိုးဆော်ရာမှာ ဆရာ တစ်ဆူဖြစ်ပြီး လူကြိုက်များလှတဲ့ လူကြိုက်များလှတဲ့ “သင်နဲ့ ထိပ်ဆုံးမှာ တွေ့မယ်” ဆိုတဲ့စာအုပ်ကို ရေးသားသူ မစ္စတာ ဇစ်(ဂ်) ဇီဂလာ က ပြောဖူးတယ်။ “ကျွန်ုပ်တို့ဟာ အခြားသူတွေအတွက် သူတို့ဘဝမှာ ဖြစ်လိုတာတွေ ဖြစ်ပေါ်အောင် ကူညီဆောင်ကြဉ်းပေး နိုင်ခဲ့ရင် ကျွန်ုပ်တို့ဘဝမှာလည်း ကျွန်ုပ်တို့ ဖြစ်ချင်တာတွေ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်”တဲ့။

မိမိအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကျွန်မတို့ဟာ သူများတွေကို ဘာမှအကန့်အသတ်မထားပဲ အပြည့်အဝ ကူညီလိုစိတ်ရှိရပါမယ်။ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုအလားအလာကောင်းတွေ တကယ် ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ကူညီလိုက်ပါ။ ဒါမှသာ ကျွန်မတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း ကျွန်မတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှု အထွတ်အထိပ်ရောက်ရှိရေး အိမ်မက်တွေ တကယ်အကောင်အထည် ပေါ်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အလွန်နှစ်လိုဖွယ် ကောင်းတဲ့အခွင့်အလမ်းနဲ့ အတွေ့အကြုံ တစ်ခုပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းကြောင့် ကျွန်မမှာ ကိုယ်ပိုင်အချိန်တွေရလာပြီး ကျွန်မနှစ်သက်တဲ့အလုပ်တွေ၊ ယုံကြည်တဲ့ကိစ္စတွေလုပ်နိုင် တဲ့အပြင် တချိန်တည်းမှာပဲ ဒီလုပ်ငန်းက ကျွန်မမိသားစုရဲ့ အနာဂတ်အရေးကိုပါ စောင့်ရှောက် ပေးထားပြီး ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီအလုပ်ထဲမှာ အချင်းချင်း ပုတ်ခတ်တွန်းထိုးတာတွေ ရှေ့မှာ ခင်မင်ဟန်ပြုပြီး နောက်ကွယ်ကနေ မကောင်းကြံတာမျိုး တွေနဲ့ ထိန်းချုပ်မရနိုင်တဲ့ စိတ်ပင်ပန်းစရာ ဆိုတာမျိုးတွေ မရှိပါဘူး။

ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို သိမြင်သူတွေ ပို၍ပို၍ တိုးပွား လာအောင် ကူညီမယ်။ သူတို့နဲ့အတူ ဒီခရီးကိုလျှောက်ရင်းနဲ့ သူတို့ဘဝမှာ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေ ဖြစ်လာအောင် ပံ့ပိုးပေးမယ်။ ဒီလိုဆက်လုပ်သွားနိုင်ခွင့် ရမှာမို့လို့ ကျွန်မ အရမ်းဝမ်းမြောက် မိပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်မရဲ့ အပေါ်လှိုင်းဆရာတွေရယ်၊ ကုမ္ပဏီရယ်၊ ပညာပေးအစီအစဉ်တွေရယ်၊ ဒါတွေအားလုံးက ကျွန်မအပေါ်အကျိုးပြုခဲ့တဲ့ လုပ်နည်း လုပ်ဟန်တွေပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကျွန်မကျေနပ် မိပါတယ်။ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ ကျွန်မ ဒီအလုပ်ကို စောစောကတည်းက မလုပ်မိဖို့ပဲ နောက်ကျ ခဲ့တာကိုတော့ စိတ်မကောင်းဖြစ်မိပါတယ်။

### ဘဝဆိုတာ ရွေးချယ်စရာတွေနဲ့ ပြည့်လျက်ပါ

ကျွန်မတို့တတွေမှာ လွတ်လပ်စွာ ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ဒါကို တစ်ချို့က သတိမမူမိ ကြပါဘူး။ ကျွန်မတို့ ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်မရှိတာ ၂-ခုပဲရှိပါတယ်။ တစ်ခုက ကျွန်မတို့ရဲ့ မိဘတွေဟာ ဘယ်သူတွေဖြစ်မလဲဆိုတာနဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ မွေးရက်နဲ့ သေနေ့တွေဟာ ဘယ်တော့ဖြစ်မလဲ ဆိုတဲ့ အချက်တွေပါပဲ။ ဒါတွေကလွဲရင် ဘဝဆိုတာ ရွေးချယ်စရာလမ်းတွေနဲ့ ပြည့်လျက်ရှိပါတယ်။

ကျွန်မတို့ဟာ ယနေ့ကစပြီး နောက် ၈-နှစ် သို့မဟုတ် ၁၀-နှစ် ကာလအချိန်မှာ ကျွန်မတို့ဖြစ်လိုတဲ့ ဘဝအခြေအနေမျိုးကို ကြိုတင်ပုံစံချနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုတော့မှာပါရစေ။ သင့်ရဲ့ ဘဝပုံစံထဲမှာ ဒီဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းကိုတော့ တိုက်ရိုက်အရောင်းလုပ်ငန်းဆိုတဲ့ အမည်တပ်ထားတာလေး တစ်ခုပေါ်ကြည့်ပြီး ပယ်ချမပစ်လိုက်မိပါစေနဲ့။

ဘဝမှာ ရွေးချယ်စရာလမ်းတွေ အများကြီးရှိတယ်ဆိုတာ သတိပြုစေလိုပါတယ်။ ကိုယ် ရွေးချယ်တဲ့လမ်းဟာ ကိုယ့်ဘဝပါပဲ။ ကျွန်မဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ၈နှစ်မြောက်ရောက် ခဲ့ပါပြီ။ ၈နှစ်ဆိုတာ သိပ်မကြာလှပါဘူး။ ၈နှစ်ပေါင်းမြောက်များစွာလည်း ကျွန်မတို့ ဖြတ်သန်းလာခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကျွန်မရဲ့ ပထမဦးဆုံး ၈ နှစ်ကာလမှာ ကျွန်မအရွယ်ရောက်လာ တယ်။ ဒုတိယ ၈ နှစ်အချိန်မှာ အတန်းပညာသင်ပြီးတော့၊ တတိယ ၈ နှစ်အရွယ်မှာ တက္ကသိုလ်ကို ဝင်ရောက်ခဲ့တယ်။ နောက် ၈ နှစ် ၂ ခါ ကာလ ကော်ပိုရေးရှင်း လောကထဲမှာ အလုပ်လုပ်ရင်းအချိန်ကုန်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံး ၈-နှစ်အချိန်ကိုတော့ ယခု ဆင့်ပွားဈေးကွက် လုပ်ငန်းကို တည်ထောင်ရာမှာ အသုံးပြုခဲ့ပြီးပါပြီ။

ကျွန်မဟာ ကျွန်မရှေ့ကို ဆက်လက်ဖြတ်သန်းရမည့် နောက် ၈နှစ်၊ ၈ နှစ်တွေကို ဝီဝီပြင်ပြင် ကြိုမြင်နေပါတယ်။ လာမည့် ၈ နှစ်တာကာလမှာ ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းကို ဆက်လက် ကြီးထွားအောင် လုပ်နေမှာပါ။ ခြားနားတဲ့ အချက်ကတော့ ကျွန်မဒီလို လုပ်နေတာဟာ ကျွန်မလုပ်ရမယ့် တာဝန်ကြောင့်မဟုတ်ပဲ လုပ်ချင်တဲ့ဆန္ဒကြောင့် လုပ်နေတယ်ဆိုတာပဲ။ ကောလိပ်ကျောင်းတက်ရန် အချိန်မီ အချိန်အခါနီးလာပြီးဖြစ်တဲ့ ကျွန်မ ကလေးတွေအတွက် ကိုလည်း ပညာတွေ ဆည်းပူးနိုင်အောင် အစွမ်းကုန် စီစဉ်ပံ့ပိုးပေးနိုင်ပါပြီ။ သူတို့ဟာ သူတို့သင်ချင်တဲ့ အကောင်းဆုံး ကောလိပ်တွေမှာ သွားပြီး ပညာသင်နိုင်အောင်လည်း

ကျွန်မစီစဉ်ပေးနိုင်ပြီဆိုတာကိုလည်း ကျွန်မ ဝုဏ်ယူစွာဖြင့် ပြောပါရစေ။ ဒါတင်မကသေးဘူး။ သူတို့နိုင်ငံရပ်ခြားမှာသွားပြီး ပညာသင်ချင်တယ်ဆိုရင်လဲ ကျွန်မ သူတို့ဇနားကို လိုက်ပြီး စီစဉ်ပေးနိုင်ပါပြီ။ ကျွန်မ၏မိသားစုဟာ သက်တောင့်သက်သာ နေထိုင်နိုင်တဲ့ အခြေအနေကို ရောက်နေပါပြီ။

ကျွန်မဟာ အသက်ကြီးလာပြီး အိုလာပေမယ့်လဲ ကျွန်မရဲ့ မိတ်ဆွေရောင်းရင်းတွေနဲ့ အတူတကွ ကျန်းမာစွာ လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်နေဦးမယ်။ အရွယ်ရောက်စ လူငယ်တွေအတွက် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရင်းနဲ့ ဒီလူငယ်တွေမှာ ကြုံလာမယ့်ပြဿနာတွေကို သူတို့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း ရှိလာအောင် ကူညီသွားမယ်။

ကိုယ့်ဘဝ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကိုလည်း ထပ်မံပြည့်စွက်ချမှတ်ပြီး ရရှိအောင် မြင်အောင်လုပ်ဦးမယ်။ ဆက်ပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လေ့လာဆည်းပူးလုပ်ကိုင်ပြီး လူမှုအဖွဲ့အစည်းကိုလည်း အကျိုးပြုသွားမယ်။

ကျွန်မတို့တတွေလည်း ယခင်ကလဲ ၈ နှစ်ပေါင်းများစွာ ရှိခဲ့တယ်။ ရှေ့ကိုလဲ ၈ နှစ်တွေများမှာ လာရန်ရှိသေးတယ်။ ယနေ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဘဝအဆင့်အတန်းနဲ့ ရရှိပိုင်ဆိုင်မှုတွေဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ ၈-နှစ်၊ ၁၀ နှစ် ကာလတုန်းက ကျွန်မတို့ ချမှတ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ အကျိုးတွေရဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေဖြစ်တယ်။ ရေရှည်လုပ်ငန်းစဉ် ရေးဆွဲတယ်ဆိုတာ လာမည့်အနာဂတ်မှာ ချမှတ်မည့် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ မသက်ဆိုင်ဘူး။ ယခုပစ္စုပ္ပန်ကာလမှာ ချမှတ်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကနေ နောင်အခါ ပေါ်ပေါက်လာမည့် အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေနဲ့ သာဆိုင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၈ နှစ်ကာလက ကျွန်မဒီလုပ်ငန်းထဲမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ ပြီး ကြိုးစားအားထုတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့လို့ ယနေ့ ကျွန်မဟာ အဲဒီတုန်းက ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ အနာဂတ်အသီးအပွင့်ကို ခံစားနေရတာပါ။ ကျွန်မရဲ့အပေါင်းအသင်းတွေ တော်တော်များများက ကျွန်မနဲ့တွေ့တိုင်း ကျွန်မဟာ အတော်စိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွှင်နေပုံရတယ်လို့ မှတ်ချက်ချလေ့ရှိပါတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်မ စိတ်ချမ်းသာမှု ရလျက်ရှိပါတယ်။ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ခြင်းဆိုတာ အလွန်ကောင်းတဲ့ ခံစားမှုတစ်ခုပါပဲ။ လူတစ်ယောက်က ဒီထက်ပိုပြီး ဘာများ တောင်းဆိုစရာ ရှိနိုင်ဦးမလဲ။

ကျွန်မမှာ ကိုယ့်ဖာသာ လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်ဖို့ လေ့လာဆည်းပူးဖို့နဲ့ မိသားစုအပေါ် မေတ္တာတွေ လွှမ်းခြုံစောင့်ရှောက်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်အချိန်တွေ ရရှိနေပါတယ်။ ဒါတင်မကပဲ



နောင်လာနောက်သားတွေအတွက် ကျွန်မရဲ့ သမိုင်းမှတ်တမ်းကိုပါ ထားရစ်ခဲ့တာမျိုးပါ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်မအသင်အရွယ်နဲ့ ဒီလိုမျိုးတွေ လုပ်နိုင်တာ ရရှိနိုင်တာတွေအတွက် ကျွန်မတကယ်ပဲ ကံကောင်း လှပါတယ်။

ဘဝဆိုတာ ကြီးမြတ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းကို စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ကြည့်ခြင်းဟာ သင့်အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုကို ရအောင်လုပ်လိုက်ခြင်းပါပဲ။ သင့်ရဲ့ ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့် ကိုအသုံးပြုလိုက်ခြင်းပါပဲ။ အကယ်၍များ သင်လုပ်ကြည့်ပြီးလို့ စိတ်တိုင်းမကျဘူးဆိုရင်ကော ဘာများသင့်မှာ ဆုံးရှုံးစရာ ရှိပါသလဲ။ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို သင့်ဘာသာသင်မှ မရယူဘူးဆိုရင် သင့်ကို ဘယ်သူကမှ လာပေးလိမ့်မယ် မဟုတ်ပါဘူး။

### ဘယ်သူ့အတွက် ဘာကြောင့် ဒီအလုပ်လုပ်မယ်ဆိုတာကို ရှင်းလင်းစွာ သိမြင်နားလည်ပြီးမှ လုပ်ပါ။

သင်ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ဒါဟာ သူများတွေအတွက်လုပ်တာမဟုတ် ဘူး။ သင့်အတွက်သင် လုပ်တာပဲဖြစ်သင့်တယ်။ လူတော်တော်များများက ပြောကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဘဝကြင်ဖော်အတွက် မိသားစုအတွက် သို့မဟုတ် သူများတွေကို ကူညီဖို့အတွက် ဒီအလုပ်လုပ်တာပါတဲ့။

ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် ဇွဲ၊ လုံ့လလိုတယ်။ တစိုက်မတ်မတ် တစ်ဆက်တည်း လုပ်သွားရမယ်။ လမ်းတစ်ဝက်မှာ သင် ဒီအလုပ်ကနေ စွန့်ခွာသွားပြီဆို လျှင် ဘယ်သူက သင့်ကိုကူညီနိုင်မှာလဲ။ အဲဒါကို မမေ့ဖို့လိုတယ်။

သင်တကယ် ရင်ထဲမှာရှိတဲ့ဆန္ဒနဲ့ ဒီအလုပ်ကို လုပ်မယ်ဆိုလျှင် သင် ရေရှည်လုပ် သွားနိုင်မှာ သေချာပါတယ်။ အကောင်းဆုံး စိတ်အင်အားမြှင့်ပေးနိုင်တဲ့ အချက်ကတော့ ဒီအလုပ်ကို ပထမဦးစွာ သင့်အတွက် သင်လုပ်နေတာဆိုတာကို သိထားဖို့ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ်ရိုးသားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ကိုယ်လုပ်သမျှအလုပ်ရဲ့ အကျိုးသက် ရောက်မှုအတွက် မှန်ရှေ့မှာရပ်ပြီး ကြည့်လျှင်မြင်ရတဲ့ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကပဲ တာဝန်ယူရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအချက်ကို စိတ်ထဲမှာ စွဲမြဲသွားပြီးဆိုတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တာတွေထဲ သူ့ဖာသာသူ လိုက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့က ခရီးလမ်းကြောင်း တစ်လျှောက်မှာ တစ်ပါးသူတွေကို ကူညီရပါမယ်။ များများကူညီလေ များများအောင်မြင် လေပါပဲ။ ဆိုလိုတာကတော့ ဒီလုပ်ငန်းခရီးစဉ်ထဲမှာ သူများတွေကို ကူညီခြင်းဆိုတဲ့အလုပ်က အပြီးတဲ့ဖက်ပါဝင်ပြီးဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်မတို့ရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကို  
တိုးမြှင့်ရင်းနဲ့ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့  
ကျွမ်းကျင်မှု ပညာရပ်အဆင့်ဆင့်ကို  
မြှင့်တင်ကြပါစို့။

သင်ဒီလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်မိပြီဆိုရင် ဒီလုပ်ငန်းကို ကျွမ်းကျင်မှုပညာရပ်တစ်ခု အနေနဲ့ အဆင့်မြှင့်တင်ပေးဖို့ လိုအပ်နေတယ်ဆိုတာကို သင်စွဲမတ်ထားဖို့ အရေးကြီး ပါတယ်။ ဆင့်ပွားဈေးကွက်လုပ်ငန်းဆိုတာက ကျွမ်းကျင်စွာ တက်မြောက်ထားရမည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်မတို့ဟာ လိုက်နာသင့်တဲ့ ကျင့်ဝတ်တွေအတိုင်း စွဲမြဲစွာ ဆုပ်ကိုင်လုပ်ဆောင်ရင်းဖြင့် ဒီလုပ်ငန်း၏ ကျွမ်းကျင်မှုပညာရပ်အဆင့်ကို ပိုပြီးမြင့်မားလာ အောင် ကိုယ်ကျနေရာက ကိုယ့်တာဝန်ကို ကိုယ်ဖြည့် ဆည်းပေးကြပါစို့။ ဒီလုပ်ငန်းကို သင်တန်းဖိုးထား၊ မထားကြည့်ရမည့်အချက်ကတော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ သင်သွားတဲ့လမ်းစဉ် အတိုင်း သင့်ကလေးတွေ သင့်နောက်က လိုက်လုပ်စေချင်တာလားဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့အဖြေ ပါပဲ။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကိုယ့်ဘဝကို ကိုယ့်ဖာသာ စီမံခန့်ခွဲပြီး ဘဝ၏ အနှစ်သာရတွေကို အပြည့်ဝ ရယူနေထိုင်သွားလိုတဲ့ သူတွေအတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ အဲဒီလိုလူမျိုးထဲက လူတစ်ယောက်ပဲလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ခံယူလို့ရှိလျှင် ဒီလုပ်ငန်းဟာ သင့်အတွက်ပဲလို့သာ မှတ်ယူလိုက်ပါတော့။ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့အလုပ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်စိတ်မွေးပါ။ ကြီးစား လုပ်ကိုင်ပါ။ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ အလုပ်လုပ်ပါ။ အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ လုပ်ငန်း ခရီးစဉ်ကို လျှောက်ရင်းနဲ့ပဲ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ လမ်းဆုံးရောက်မှ တွေ့ရမှာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါတွေဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ လက်တစ်ကမ်းမှာပဲ ရှိပါတယ်။

ကောင်းပါပြီ...။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ နိဂုံးကဏ္ဍကို ရောက်ပါပြီ။ သင် ဒီစာအုပ်တွေကို ဖတ်တဲ့အတွက် ကျွန်မ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ သင် ယခုဖတ်ပြီးသမျှတွေကို အဓိပ္ပာယ်ရှိပြီး ကြောင်းကိုးညီညွတ်တယ်လို့ သုံးသပ်မိလျှင် သင်ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခု လုပ်စေချင်ပါတယ်။ အဲဒီလို သင်လုပ်ဖြစ်ပြီဆိုလျှင်တော့ ကျွန်မ ဒီစာအုပ်ရေးရကျိုးနပ်ပါပြီ။ တစ်ခါထပ်ပြီး ကျေးဇူးတင်လိုက်ပါတယ်။

လိမ္မိုအင်း





LEE POH ENG

*Live is to be lived,  
not merely survived. . .*

In this new era and time, we all crave for financial freedom and time to do whatever we want, whenever we want it. As the world progresses, we will be more strapped for time. Time for work, family, recreation, friends and ourselves. Are we able to juggle all that, and still lead a balanced lifestyle?

It is a question many are looking for an answer to, will getting a high paying job solves the problem? How about getting a part-time job to supplement the ever increasing life expenses? Will all that help us get the financial and time freedom we want?

Given a chance, what would we be willing to do, for the rest of our lives that will give us financial freedom, career satisfaction and freedom of time?

This book will look at work not just merely as a vehicle for providing shelter, food and cash but as a form of experience, joy and satisfaction that should be embraced by anyone who wants true success. This book clearly defines that success not only comes from work, but more importantly, is about who we are as individuals, and will bring you a refreshing look into how you can create a life, enjoy your career and still have plenty of quality time for yourself.