



MLM စနစ်တွင် အရောင်းရဆုံးစာအုပ်

ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် ဖြန့်ချိရေးစနစ်သစ်

**MLM**

ခေါ်

**ဆင့်ပွားနည်းဖြင့်**

**ဈေးကွက်ထိုးဖောက် ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်**

(ကွန်ရက်ဖြန့်.ရောင်းချခြင်းလက်တွေ့လမ်းညွှန်)

ဒုတိယတွဲ

**တက္ကသိုလ် ဓင်းသူ**  
B.A.(B.Litt).;D.I.

**MULTI-LEVEL MARKETING**  
**A PRACTICAL GUIDE TO**  
**SUCCESSFUL NETWORK SELLING**  
(THIRD EDITION)  
**PETER CLOTHIER**



ပိုင်ဆိုင်ခွင့်



### သင်မယ့်မရှိပါနှင့်

- ✓ မသိသူများကျော်လွှား၍ သိသူများဖော်စားနေသည်မှာ အမှန်ဖြစ်သည်။ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်လျှင် မည်သူတွေမည်သို့မည်ပုံ အလုပ်လုပ်၍ မည်သို့မည်ပုံဝင်ငွေရရှိကြသည်ကို သိရပါလိမ့်မည်။



### သင့်မှာအလုပ်မရှိဟူ၍ စိတ်မပူပါနှင့်

- ✓ MLM ခေT ဆင့်ပွားနည်းဈေးကွက်ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်ကို ကျင့်သုံးသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုတွင် အဖွဲ့ဝင်လိုက်သည်နှင့် သင်အလုပ်ရှိပြီဟု မှတ်ယူပါ။ ရိုးရိုးအလုပ်မဟုတ်၊ သင်ကြိုးစားလျှင် ကြိုးစားသလောက် အကျိုးအမြတ်ရသည့် အလုပ်မျိုးဖြစ်ပါသည်။



### သင့်မှာအရင်းအနှီးမရှိဟူ၍ စိတ်မပျက်ပါနှင့်

- ✓ MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုတွင် အဖွဲ့ဝင်ကြေးမှာ ကျပ်တစ်ထောင်ဝန်းကျင်မျှသာရှိပါသည်။ ဤသည်မှာ သင့်တစ်သက်စာအသက်ဈေးဝမ်းကြောင်း လုပ်ငန်းအတွက် အရင်းအနှီးဖြစ်ပါသည်။



### သင့်မှာပညာမရှိ၊ အတွေ့အကြုံမရှိဟူ၍ စိတ်ဓါတ်မကွဲပါနှင့်

- ✓ ဤအလုပ်သည် မည်သည့်ပညာအရည်အချင်းမှ မလိုပါ။ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်သာလိုပါသည်။ ခွဲနှင့် ခွဲမြဲမှုရှိရန်သာ လိုပါသည်။ အတွေ့အကြုံအတွက်သင့်ကို ထောက်ခံချက်ပေးသူနှင့် ကုမ္ပဏီက အကူအညီပေးမည်။ သင်ကြားပေးမည်။ သင်တန်းပေးမည်။



### လူစွမ်းလူစေ၊ ပြုလို့သူများနေရာမရှိဟု မထင်ပါနှင့်

- ✓ MLM စီးပွားရေးသည် လူနှင့်ဆက်ဆံရသည့် အလုပ်ဖြစ်၍ လူကိုချစ်သူ၊ ကူညီတတ်သူ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး စိတ်ဝင်စားသူများအတွက် "လူစွမ်းလူစေ" ဖော်ထုတ်သည့် အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။ "လူစွမ်းလူစေ" ပြုလိုသူ လူငယ်များ၏ "အားစမ်းနယ်မြေ" ဟူ၍လည်းဆိုနိုင်ပါသည်။



### အထက်ပါအချက်များ မှန် မမှန် ဤစာအုပ်ကိုဖတ်ကြည့်ပါ။

- ✓ သမားရိုးကျ ကုန်သွယ်မှုစနစ်မှ ခွဲထွက်လာသည့် ထုတ်လုပ်သူနှင့် ဖြန့်ချိသူများ ဝေစား ဖွဲ့စားသည့် နောက်ဆုံးပေါ် ကုန်သွယ်မှုနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။



## သင် ကျော်မသွားပါစေနှင့်

တက္ကသိုလ် မင်းသူ  
B.A.(B.Litt.);D.J.

MLM ခေT  
ဆင့်ပွားနည်းဖြင့်

ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်



ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု ပြိုကွဲရေး ဖို့အရေး  
တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု ပြိုကွဲရေး ဖို့အရေး  
အချစ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး ဖို့အရေး

ပြည်သူ့ သဘောထား

ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။  
နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်  
ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။  
နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက် နှောင့်ယှက်သော  
ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။

ပြည်တွင်း ပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။  
နိုင်ငံရေး ဦးတည်ချက် ( ၄ ) ရပ်

နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး။  
အမျိုးသား ပြန်လည် စည်းလုံးညီညွတ်ရေး။  
ခိုင်မာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး။  
ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ  
ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ်တည်ဆောက်ရေး။

စီးပွားရေး ဦးတည်ချက် ( ၄ ) ရပ်

စိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း  
ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး။  
ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေး။  
ပြည်တွင်း ပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ စိတ်ဝင်၍ စီးပွားရေး  
ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်တည်ဆောက်ရေး။

နိုင်ငံတော်၏ စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဇန်တီးရိုင်မှု စွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့်  
တိုင်းရင်းသားပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး။

လူမှုရေး ဦးတည်ချက် ( ၄ ) ရပ်

တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓါတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင့်မားရေး။  
အမျိုးဂုဏ်၊ ဇာတိဂုဏ် မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ။  
အမျိုးသားရေးလက္ခဏာများ မပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး။  
မျိုးချစ်စိတ်ဓါတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး။  
တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး။



ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဖြန့်ချိရေးစနစ်သစ်

**MCM**

ခေါ်

ဆင့်ပွားနည်းဖြင့်

ချေးကွက်ထိုးဖောက်ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်

(ကွန်ရက်ဖြန့်ဖြူးချခြင်းလက်တွေ့လမ်းညွှန်)

ဒုတိယတွဲ

တက္ကသိုလ်မင်းသူ

B.A (B.Litt); D.J.

**MULTI - LEVEL MARKETING  
A PRACTICAL GUIDE TO  
SUCCESSFUL NETWORK SELLING**

**PETER CLOTHIER**



## ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

<p>စာမူခွင့်ပြုချက်</p> <p>မူတီဒွာစုံခွင့်ပြုချက်</p> <p>အုပ်စု</p> <p>တန်ဖိုး</p> <p>ကွန်ပြူတာ</p> <p>မူတီဒွာစုံခွင့် အတွင်းပုံနှိပ်</p>	<p>၁၀၆၀/၂၀၀၃(၁၁)</p> <p>၁၀၈၄/၂၀၀၃(၁၂)</p> <p>၈၈၈</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin: 5px 0;">1200</div> <p>ရုပ်သွင်းအားပေး</p> <p>ဦးတင်အောင်ကျော်</p> <p>စွယ်တော်ပုံနှိပ်တိုက်</p> <p>အမှတ်(၈၇)၊ ရွှေ လမ်းတို၊</p> <p>(၂)ရပ်ကွက်၊ ဝဇ္ဇာတောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့။</p> <p>ထုတ်ဝေသူ</p> <p>ဒေါ်ခင်ခွင့် (မြဲ - ၀၁၆၃၄ )</p> <p>အမှတ် (၁၈၈)၊ ၃၈ လမ်း၊</p> <p>ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့။</p> <p>ဖုန်း - ၂၆၆၀၈၈</p> <p>ဖြန့်ချိရေး</p> <p>မိုးကျော်သူစာပေ</p> <p>အမှတ် (၁၈၈)၊ ၃၈ လမ်း၊</p> <p>ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့။</p> <p>ဖုန်း - ၂၆၆၀၈၈</p>
---	--

# မာတိကာ

၁	အခန်း(၆)	ပစ္စည်းရောင်းချသည့်အလုပ်ကိုလည်း၊ သင်လုပ်ကိုင်နိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။	၁
၂	အခန်း(၇)	အောင်မြင်ခြင်းအတွက် နည်းစနစ်များ။ (Principles of Success)	၂၃
၃	အခန်း(၈)	.MLM တွင် အောင်မြင်နေသူများနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း။ (Interviews)	၈၇
၄	အခန်း(၉)	.MLM စီးပွားရေးအပေါ်ယုံတမ်းစကား ပြောဆိုမှုများနှင့် နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းများ။ (Myths and Misunderstandings)	၁၁၉

## အထူးကဏ္ဍ

၅	ဤစာအုပ်ရေးသားသူ Peter Clothier ၏ ၁၉၈၄ ခုနှစ်၊ ဇန္နဝါရီလထုတ် Business Connectors မဂ္ဂဇင်းပါ 'ဆင့်ပွားနည်းဖြင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ပြန့်ချိခြင်းစနစ်' (ကွန်ရက်ဖြင့်ရောင်းချခြင်း လက်တွေ့လမ်းညွှန်) ဆောင်းပါး။	၁၅၇
၆	.MLM လုပ်ငန်းဖြင့် ဘဝအောင်မြင်မှုရှာနေသူများအတွက် အမှန်တကယ် အကျိုးပြုမည့် ကျော်ကြားသော ဗြိတိသျှဝတ္ထုတိုများစာအုပ်ပါ 'Stephen Leacock' ၏ 'ကျွန်တော်စီးပွားရေးအလုပ်ကို ကျွန်တော်ဘယ်လို အောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲ' (How I Succeeded in My Business) ဝတ္ထုတို။	၁၇၁

ဘာသာပြန်ဆိုသူ၏  
ဒုတိယတွဲအတွက်အမှာစာ

ကျွန်တော်သည် .MLM ခေါ် ဆင့်ပွားနည်းဖြင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ပြန်ချိခြင်း ဝန်စာအုပ်ကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဩဂုတ်လတွင် ဘာသာပြန်ဆိုထုတ်ဝေခဲ့ပါသည်။ ထိုစဉ်က ပထမတွဲ ဟူ၍ ပြန်ဆိုထုတ်ဝေခဲ့ခြင်းမှာ မူရင်းစာအုပ်၏ အခန်း ၁ မှသည် ၅ အထိကို ပြန်ဆိုခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စာတစ်အုပ်တည်း အလွန်ထူလွန်းမည်ကို စိုးသည့်အပြင် အခန်း ၁ မှ ၅ သည်ပင် .MLM လုပ်ငန်းအတွက် ပြည်စုံငုံဟု ယူဆသောကြောင့်လည်းဖြစ်ပါသည်။

အမှန်တကယ်လည်း ပြည့်စုံပါသည်။ .MLM လုပ်ငန်းဖြင့် ဘဝအောင်မြင်မှုရှာလိုသူများအတွက် လုပ်လို့ကိုင်လို့ရသည်အထိပြည့်စုံပါသည်။ သို့ကြောင့်လည်း ကျွန်တော်သည် ဒုတိယတွဲကို ဆက်လက်မပြန်ဆိုသေးဘဲ အချိန်ဆွဲနေခဲ့ရာ ယနေ့တိုင်ဖြစ်ပါသည်။

သို့သော် .MLM နှင့် အမှန်တကယ်ကြီးပွားအောင်မြင်နေသူများနှင့် စိတ်ဝင်စားသူအတော်များများက ဒုတိယတွဲအတွက် ဆက်လက်ရေးပေးပါဟု တပြောတည်းပြောနေကြသဖြင့် ယခုမူရင်းစာအုပ်၏ ကျန်အခန်းများကို ဆက်လက်ဖတ်ရှုကြည့်ရာ၊ ကျွန်တော်အံ့ဩသွားရပါသည်။ တခြားကြောင့်မဟုတ်ပါ။ ပထမအခန်းများသည် .MLM လုပ်ငန်းအတွက်ပြည်စုံသည်မှန်သော်လည်း၊ အခန်း ၆ မှသည် ကျန်အခန်းများသည်လည်း အလွန်ပြည့်စုံကောင်းမွန်နေသည်ကို တွေ့ရသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ပထမတွဲပါ အခန်းများသည် .MLM ဝန်စာအကြောင်းနှင့် ယင်းသို့လုပ်ငန်းလုပ်လျှင် မည်သို့ပြုလုပ်ရမည်များကို ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ပြီး၊ ကျန်အခန်းများဖြစ်ကြသော ယခုဒုတိယတွဲတွင် ပါရှိသည့်အခန်းများမှာမူ စိတ်ဓါတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လမ်းညွှန်ဆွေးနွေးမှုများအား အထူးအလေးပေးဖော်ပြထားသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။



အထူးသဖြင့် အခန်း(၇) ဖြစ်သော အောင်မြင်ခြင်းအတွက် နည်းစနစ်များ(Principles of success) သည် အားထားလောက်သည့် တက်ကျမ်းတစ်ကျမ်းဖြစ်သည်ဟု ပင် ဆိုနိုင်ပါသည်။ ယင်းအခန်းတစ်ခန်းတည်းနှင့်ပင် ဒုတိယတွဲစာအုပ်ဖတ်ရှုခြင်း သို့မဟုတ် ဘာသာပြန်ဆိုခြင်းအတွက် ထိုက်တန်သည်ဟု ပြောလိုပါသည်။ .M.L.M တွင် အောင်မြင်နေသူများနှင့် တွေ့ဆုံခန်းကို ဖော်ပြထားသည်မှာလည်း .M.L.M ၏ လှေခါးထစ်များ ကို တစ်ထစ်ပြီး၊ တစ်ထစ်တက်ပြီး အထဲဝင်ကြည့်ရသည်နှင့်တူပါသည်။ ခြံ၍ ဆိုရပါလျှင် .M.L.M ပထမတွဲသည် ခိုင်မာတောင့်တင်းသော ယာဉ်ကြီးတစ်စီးဖြစ်ခဲ့လျှင်၊ ဒုတိယတွဲသည် အားကောင်းမောင်းသန်လှသည့် အင်ဂျင်တစ်လုံးတပ်ဆင်ပေးလိုက်ခြင်းနှင့်တူသည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။

မူရင်းစာအုပ်၏ အခန်း ၁၀ သည် .M.L.M လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် ဗြိတိန်နိုင်ငံ တွင် ပြဋ္ဌာန်းထားသော ဥပဒေများကို ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ရာ၊ ကျွန်တော်များ .M.L.M ပရိတ်သတ်အတွက်လိုအပ်မည်မဟုတ်၍ ချန်လှပ်ထားခဲ့ပါသည်။ ယင်းအစား ဤစာအုပ် ရေးသားသူ Peter Clothier ၏ ဆောင်းပါးတစ်ပိုဒ်ကို ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြထားပါသည်။ ဤဆောင်းပါးသည်လည်း M.L.M စာအုပ်တစ်ခုလုံး၏ အနှစ်ချုပ်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

နောက်ဆုံးတွင်မူ မိမိဘဝတက်လမ်းရှာသူများ၊ မအောင်မြင်သေးဘဲ တစ်လယ် လယ်ဖြစ်နေသူများ သတိတရားရစေမည့် အားကျဘွယ်လည်းကောင်းလှသည့် ဝတ္ထုတို တစ်ပိုဒ်ကို ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုက်ပါသည်။ ကျော်ကြားသော ဗြိတိသျှဝတ္ထုတိုများစာအုပ် ပါ 'Stephen Leacock' ၏ 'ကျွန်တော်စီးပွားရေးကို ကျွန်တော် ဘယ်လိုအောင်မြင် အောင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲ' 'How I Succeeded in My Business' ဟူသော ဝတ္ထုကောင်းတစ်ပိုဒ်ဖြစ်ပါသည်။

“ ရိုးသားကြိုးစားစွာဖြင့် မိမိဘဝတက်လမ်းရှာသူများအားလုံး၊

”

အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်သို့အရောက်လှမ်းနိုင်ကြပါစေ။

## အခန်း(၆)

ပစ္စည်းရောင်းချသည့် အလုပ်ကိုလည်း  
သင်လုပ်နိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။

### YOU CAN SELL

ဤအခန်းတွင် ပါဝင်မည့်အကြောင်းအရာများမှာ ...

- ထောက်ခံချက်ပေးရန် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခု၊
- အကောင်းဆုံး ကြော်ငြာရရှိနိုင်မည့်နေရာ၊
- အမြတ်အများဆုံးရရှိနိုင်သည့် ရောင်းချနည်း။
- ကြိုးစားမှု မပြုဘဲ ရောင်းချခြင်း။
- ဇာတိသည်ရှာဖွေရရှိနိုင်မည့်နေရာ။

ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းသည် .MLM တွင် အရေးကြီးသည့် ကဏ္ဍတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။  
အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မဆို၊ တစ်စုံတစ်ရာသည်  
ရောင်းချမှု မပြုမခြင်း၊ ဘာအကျိုးသက်ရောက်မှုမှ မရှိနိုင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးမှန်သမျှသည် ပစ္စည်းရောင်းခြင်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း နှစ်မျိုး အနက် တစ်ခုခုပါဝင်နေသည်သာဖြစ်ပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ ဤအခန်းကဏ္ဍက သင့်အား မဟာအရောင်းသမားကြီးဖြစ်ရန် မရည်ရွယ်ပါ။ .MLM တွင်လည်း သင် ဤအဆင့်ထိရောက်ရှိရန်မလိုအပ်ပါ။ သို့သော် ရောင်းချခြင်း၏ အရေးပါမှုကိုမူ သင် ဘာပဲလုပ်လုပ် နားလည်သဘောပေါက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

**‘မျှဝေခြင်းဖြစ်သည်  
ရောင်းချခြင်းမဟုတ်’**

**( SHARING, NOT SELLING )**

ကြီးမားသည့် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးသည့်အရောင်း သမားတစ်ဦးသည် မည်သည့်နေရာတွင်ရောင်းရမည်၊ မည်မျှပမာဏထိ (Target) ရောက်အောင် ရောင်းရမည်ဟု သတ်မှတ်ပေးထားပါသည်။ သို့သော် .MLM တွင်မူ များများလည်း ရောင်းချနိုင်သည်။ နည်းနည်းလည်း ရောင်းနိုင်သည်။ သင် ကြိုက်သလို လုပ်နိုင်သည်။ ဘယ်မှာရောင်းမည် ဘယ်သူကိုရောင်းမည်မှာလည်း သင့်သဘောသာ ဖြစ်သည်။ မည်မျှ ပမာဏ (Target) ရောက်အောင်ရောင်းချရမည်ဟု သတ်မှတ်ပေး သူမှာလည်း အခြားမဟုတ်။ သင်သာဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ရောင်းချခြင်းဟူသော စကားလုံးအရာတွင် သာမန်အားဖြင့် တူညီ သည်ဟု ထင်ရသော်လည်း၊ သဘောမှာ ကွဲပြားပါသည်။ .MLM သည် မိတ်ဆွေအချင်း ချင်းရောင်းဝယ်မှုပြုသည့် စီးပွားရေးဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မည်ရွှေမည်မျှ ရောင်းရမှ ဖြစ်မည်ဟူသော ကြောင့်ကြိတ်(Pressure) သော်လည်းကောင်း၊ ပြင်းထန်စွာ ကြိုး စားရောင်းချခြင်း (Hard Selling) သော်လည်းကောင်း မလိုအပ်ပါ။ ထို့အတူ သင့်၏



ရောင်းချမှုကို ရပ်တန့်သွားအောင် ပြုလုပ်မည့်အကြောင်းအရာလည်း တစ်စုံတစ်ရာ မရှိပါ။

သို့သော် .MLM သည် လူအများကြီးနှင့် ဆက်ဆံပြီး၊ ပစ္စည်းနည်းနည်းကိုသာ ရောင်းပါသည်။ လူနည်းနည်းက ပစ္စည်းအများကြီးရောင်းသည့် သမားရိုးကျ ကုန်သွယ်မှုစနစ်နှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် .MLM တွင် လုံလောက်သော အရောင်းကျွမ်းကျင်မှု မရှိသည့်အတွက် ပူပင်ရန်မရှိပါ။ အကြောင်းမူ .MLM စီးပွားရေးသည် အထူးကျွမ်းကျင်မှုဟူ၍ ထူးထူးခြားခြား မလိုအပ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

သို့ဆိုပါက သင် ဘယ်လိုရောင်းချမှာလဲ ....

သတိပြုရမည့်အချက်မှာ .MLM တွင် ပစ္စည်းရောင်းရာ၌ အမျိုးအမည်နည်းနည်းကိုသာရောင်းပါသည်။ အရေအတွက် ပမာဏများများ ရောင်းရေးမှာ သင့်အပေါ်တွင် တည်ပါသည်။

သင်သည် ကုမ္ပဏီကောင်းတစ်ခုကို ရွေးချယ်ပြီးပြီ။ သင်ကြိုက်သည့် ပစ္စည်းကောင်းတစ်ခုကိုလည်း ဝယ်ယူရရှိပြီးပြီဆိုပါက၊ သင် လမ်းတစ်ဝက်ကို ရောက်နေပြီဟု ယူဆပါ။ သင် ဆက်လုပ်ရမည့်အလုပ်မှာ ပစ္စည်းကိုသုံးကြည့်ရန်နှင့် ခံစားကြည့်ရန်သာဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ပြီးပါက၊ သင်သည် ပစ္စည်း၏အကျိုးအာနိသင်ကို ဆုံးဖြတ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းအပေါ် သင် မည်မျှ ယုံကြည်သလဲဆိုသည့် အချက်သည် အဓိကကျပါသည်။ ယင်းပစ္စည်းကို သုံးစွဲခြင်းဖြင့် မည်သည့်အကျိုးစီးပွားများ ရရှိမည်ဟု သင် သိရှိယုံကြည်လာပါမည်။

ယင်းအဖြေသည် ပစ္စည်းအပေါ် သင်၏ စိတ်အားထက်သန်မှု (Enthusiasm) ဖြစ်သည်။ ယင်းစိတ်အားထက်သန်မှုကို မျှဝေခြင်းသည် ပစ္စည်းရောင်းခြင်း မည်ပေသည်။ အလွန်ရိုးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ပါလဲ ... သင်သည် ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ မည်မျှကောင်းကြောင်း၊ မည်သည့်အကျိုးကျေးဇူးများရရှိနိုင်ကြောင်း လူတိုင်းကို သင်

ပြောပြလိုမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်ပင် .MLM လောက၌ ပစ္စည်းရောင်းခြင်းမဟုတ် (Not Selling) ဝေမျှခြင်း (Sharing) သာဖြစ်သည်ဟု ဆိုစမှတ်ပြုခြင်းဖြစ်ပေသည်။

ဥပမာအချို့ပေးပါရစေ။ 'C' သည် .MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ဖြန့်ချိသူ (Distributor) တစ်ဦးဖြစ်လင့်ကစား၊ သူမကိုယ်သူမ အရောင်းသမားတစ်ဦးဟု မည်သည့် အခါမှ မစဉ်းစားဘဲ ကုမ္ပဏီထုတ်ပစ္စည်းများကို သုံးစွဲလျက်ရှိသည်။ ထိုစဉ် သူမ၏ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရောက်ရှိလာပြီး 'မင်းရဲ့အဝတ်လျှော်စက်မြောင်းဟာ မပိတ်ပါလား၊ ဒီလိုမျိုး ပိတ်တာဟာ မသန့်ရှင်းတဲ့ အညစ်အကြေးတွေကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း' ပြောရာ 'C' က 'ဟုတ်တယ်၊ ဒီလိုဖြစ်တာဟာ ဆပ်ပြာမှုကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ သူသည် xyz ကိုသာသုံးကြောင်း၊ xyz ဟာ အမြင့်ဆုံးသန့်စင်ထားတာကြောင့် မသန့်ရှင်းတဲ့ အညစ်အကြေး လုံးဝမပါကြောင်း၊ ဒါကြောင့် မြောင်းပိတ်သည့်ပြဿနာလည်း သူ့တွင် လုံးဝမရှိကြောင်းပြောပြသည်။ ဤသည်မှာ ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်သည့် သူ့အတွေ့အကြုံကို ခွဲဝေပေးခြင်းဖြစ်သည်။ သို့ဖြင့် သူမ၏ သူငယ်ချင်းသည် နေရာတွင်ပင် ဆပ်ပြာမှုများကို ဝယ်ယူသွားလေသည်။

'J' သည် လက်ဝတ်ရတနာများပါသည့် သေတ္တာကလေးကို သွားလေရာသယ်ယူသွားသည်။ သူမ ဘာမှ မပြောရ။ လူများသည် သူမထံရောက်ရှိလာပြီး အထဲမှာ ဘာပါသလဲဟု မေးကြသည်။ သူမက ဖွင့်ပြသည်။ သူတို့ကိုကြည့်စေသည်။ ကိုင်စေသည်။ စမ်းသပ်စေသည်။ သို့ဖြင့် သူဝယ် ငါဝယ်ဖြင့် သည်မှာပင် အရောင်းအဝယ် ဖြစ်သည်။

'P' သည် မလိုအပ်သည့် ကိုယ်အလေးချိန်ကို လျှော့စေနိုင်သည့် abc ဆေးရည်ကို သောက်သုံးသဖြင့် သူသည် ၁၀-ကီလိုကျလျက်ရှိသည်။ သူသွားလေရာမှာ လူများက သူမည်သို့ ကိုယ်အလေးချိန်ချကြောင်းမေးကြသည်။ သူက အံ့ဩစရာကောင်းသည့် abc ဆေးရည်ကို သောက်ကြောင်း၊ မည်သို့သောက်ကြောင်း၊ မည်မျှကောင်းကြောင်းပြောပြသည်။ သူ abc ဆေးရည်ရောင်းရမည်ထင်ပါသလား ...။

ပြောစရာလိုမည်မထင်ပါ။ ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်၏ အတွေ့အကြုံကို ဝေမျှပါ။ လူများကလည်း သင့်အား ဖောက်သည် ဝေမျှပါလိမ့်မည်။

ယင်းကိုကြည့်ခြင်းဖြင့် MLM တွင် ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်း မည်မျှလွယ်ကူသည်ကို သင်တွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။ လုပ်ရမည့်အလုပ်ပမာဏမှာလည်း မည်မျှ နည်းကြောင်း သင် လက်တွေ့ပင်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သင် စဉ်းစားပါ။ အကယ်၍သာ သင်သည် သည့်ထက် နှစ်ဆလောက်ပိုရောင်းနိုင်မည်။ သင့်အဖွဲ့သားများကလည်း ထိုနည်းအတိုင်း ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဆိုပါက သင့်စီးပွားရေး မည်မျှကြီးမားသွားပါမည်နည်း။

သို့ဆိုပါက သင်သည် အရောင်းဆိုင်ရာ နိဿယများကို မသင်ယူသင့်ပေဘူးလား။ ဤနည်းနိဿယများက သင့်ရောင်းအားကို နှစ်ဆပွားစေပါလိမ့်မည်။ အောက်ပါတို့မှာ သင်၏ အရောင်းပညာကို တိုးပွားစေမည့် အကျိုးရှိအသုံးဝင်လှသော အရောင်းနိဿယများပင်ဖြစ်ပါသည်။

**‘ထုတ်ကုန် ဗဟုသုတ’  
( PRODUCT KNOWLEDGE )**

သင်သည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်စုံတရာကို ကိုင်ပြီး၊ ဖောက်သည်နှင့် မတွေ့ဆုံမီ ယင်း ထုတ်ကုန်နှင့် ပတ်သက်၍ သင် အထိုက်အလျောက်သိရှိထားရပါမည်။ ထုတ်ကုန်အပေါ် သင်များများသိလေ၊ များများရောင်းရလေဖြစ်ပါသည်။ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ ပစ္စည်းကို သင်ကိုယ်တိုင်သုံးကြည့်ရန်နှင့် ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သမျှ စာများကိုဖတ်ရှုရန်ဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းကိုအသုံးပြုပြီး အတွေ့အကြုံကို လေ့လာသည့် တစ်ချိန်တည်းမှာပင် သင် သုံးစွဲသည်ကို ကြည့်ရှုနေသူများကိုလည်း၊ သင်၏ ယုံကြည်မှုကို ပြောပြရန်ဖြစ်ပါသည်။



အကယ်၍ သင်သည် မှန်ကန်သည့် ကုမ္ပဏီကိုသာ ရွေးချယ်မည်။ သင် ရွေးချယ်သည့် ပစ္စည်းကလည်း မှန်ကန်မည်ဆိုပါက သင်၏ ယုံကြည်မှု သို့မဟုတ် စိတ်အားထက်သန်မှုမှာ တိုးပွားလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် ပစ္စည်းအပေါ် တကယ်တမ်းယုံကြည်မှုရှိခြင်းနှင့် စိတ်အားထက်သန်မှုရှိခြင်းသည် အသေအချာ စီမံချက်ချ၍ ရောင်းသူများထက် အများကြီးသာလွန်အကျိုးရှိသည်ကို တွေ့ရပါမည်။

ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ သင် များများသိလေ၊ ဖောက်သည်က မေးမြန်းလာမည့် မေးခွန်းများကို များများဖြေနိုင်ပေမည်။ ထိုနည်းတူ ကန့်ကွက် ပြောဆိုချက်မှန်သမျှ ကိုလည်း သင် ရှင်းလင်းနိုင်ပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ဘက်ပစ္စည်းများ ထက် မည်သည့်နေရာတွင် မည်သို့ သာလွန်အကျိုးရှိသည်များကိုလည်း သင် ထောက်ပြပြောဆိုနိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။

သတိပြုရန်မှာ မေးခွန်းတိုင်းကို ဖြေဆိုသည့်အခါ၊ သင် ကိုယ်တိုင် မသေချာပါက အဖြေမပေးရန်ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ မှားယွင်းစွာ အဖြေပေးမိပါက ဖောက်သည်က သင့်အပေါ်ထားရှိသည့် ယုံကြည်မှုသည် ရုတ်ခြည်းကျဆင်းသွားလိမ့်မည်။ သင် မသိပါက 'ဟုတ်ကဲ့ ... ကျွန်တော် ဒီအကြောင်းကို မေးမြန်းရှာဖွေပြီး၊ ကျွန်တော် အဖြေပြန်ပေးပါမယ်' ဟူ၍သာ ဖြေကြားသင့်သည်။ သတိပြုသင့်သည်မှာ ပစ္စည်း၏ ပကတိကြန်အင်လက္ခဏာများ (Features)နှင့် ပစ္စည်း၏အကျိုးအာနိသင် (Benefits) ကို ခွဲခြားသိရန်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ပစ္စည်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် အသေးစိတ်လက္ခဏာများကို များစွာမပြောဘဲ၊ ဖောက်သည်အတွက် ဘာအကျိုးရှိမည်ဆိုသည်ကိုသာ အဓိကထားသင့်ပေသည်။

**'အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း'**

**( PLANNING )**

.M.L.M စီးပွားရေး၏ အခြားသောအစိတ်အပိုင်းများ ဥပမာ ထောက်ခံချက်ပေးခြင်း (Sponsoring) မှာကဲ့သို့ပင် ကြိုတင်စီစဉ်မှုပြုခြင်း (Planning) သည် လိုအပ်သည်သာဖြစ်သည်။ သို့မှသာ သင့်အချိန်ကို အကောင်းဆုံးအသုံးချနိုင်ပြီး၊ ရောင်းချရမှုအတွင်ကျယ်ဆုံးလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ပထမ သင်သည် တစ်ပတ်အတွင်း ထောက်ခံချက်ပေးသည့် လုပ်ငန်းအပြင်၊ ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းကို မည်သည့်အတိုင်းအတာထိ ပြုလုပ်မည်ကို ဆုံးဖြတ်ရပါမည်။ လုပ်ငန်းစလျှင် စခြင်း အရှိန်ကောင်းစွာဖြင့် ရောင်းချလျှင် သင့်အတွက် အကျိုးအမြတ်အမြန်ဆုံးရရှိပါမည်။ သို့သော် ဆင့်ပွားဝင်ငွေ (Network Income) ရရှိရန်မှာမူ နှောင့်နှေးဖွယ်ရှိပါသည်။

သင် ထောက်ခံချက်ပေးထားသည့် အစုအဖွဲ့များက တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာအထိ ဝယ်အားကောင်းလာပြီဆိုလျှင်ကား သင်သည် အမြင့်ဆုံးဈေးနှုန်းလျှော့ချမှု (the highest discount) အခွင့်အရေးရရှိလာပါမည်။ ထိုအခါ သင်၏ လက်လီရောင်းချခြင်း (retailing) မှာလည်း ပို၍ အကျိုးအမြတ်ရရှိလာပေမည်။

ထို့ကြောင့် လက်လီရောင်းချမှုကို မည်သည့်အဆင့်ထိပြုလုပ်မည်ဟူ၍ သတ်မှတ်ထားသင့်ပါသည်။ ပြီးနောက် ထောက်ခံချက်ပေးခြင်း (Sponsoring) လုပ်ငန်းနှင့် ခွဲခြား၍ သင့်တိုင် တစ်နေ့အချိန်မည်မျှသုံးမည်၊ သို့မဟုတ် တစ်ပတ် ဘယ်နှစ်ရက် သုံးမည် စသည်ဖြင့် သတ်မှတ်၍ လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

သင့်ကုမ္ပဏီတွင်ရှိမည်ဖြစ်သော ဖောက်သည်မှတ်တမ်းနှင့် ၎င်း၏ ဝယ်ယူမှုမှတ်တမ်းကိုရယူထားပါ။ ရောင်းလျှင် ဝယ်ထားပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ အခြေခံထုတ်ကုန်မှတ်တမ်းနှင့် ထုတ်ကုန်ကိုလည်း ပြသရန်နှင့် အချိန်မရွေးပြည့်ဆီးပေးနိုင်ရန် အသင့်ဆောင်ထားပါ။

'ဖောက်သည်ရှာဖွေခြင်း'

( FINDING CUSTOMERS )

ထုတ်ကုန်ရောင်းချနိုင်ရေးအတွက် ဖောက်သည်ရှာဖွေနည်းမှာ များစွာရှိပါသည်။ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ သင် ရောင်းချသည့် ထုတ်ကုန်နှင့် သင့်အပေါ်တွင် မူတည်ပါသည်။ သင်သည် အိမ်တစ်ခုခုတွင် ပစ္စည်းများပြသ၊ ရှင်းလင်းရောင်းချခြင်းကို စီစဉ်နိုင်ပါသည်။ ထိုအခါ ကုမ္ပဏီကပေးသည့် လက်ကမ်းစာအုပ်(Brochure)၊ ပစ္စည်းစာရင်း (Catalogue) စသည်တို့ကို ယူဆောင်သွား၍ ရှင်းလင်းပြသပြီး၊ ယင်းတို့ထံထားခဲ့ကာ နောက်မှတစ်ဖန် ပစ္စည်းအမှာကို လိုက်လံယူခြင်းဖြင့် တစ်အိမ်တက် တစ်အိမ်ဆင်းရောင်းချနိုင်ပါသည်။ ဤတွင် သင်၏ ကုန်ပစ္စည်းသည် တစ်ဦးမှ တစ်ဦးသို့ ဆင့်ကဲထောက်ခံချက်ပေးရန် အရည်အသွေးရှိသော ပစ္စည်းဖြစ်ရပါမည်။ ပစ္စည်းသည် သင်အကြိုက်ဆုံး၊ သင် ယုံကြည်စိတ်အချဆုံးပစ္စည်းဖြစ်လျှင်မူ တစ်ဦးမှတစ်ဦး ဆင့်ကဲဆင့်ကဲထောက်ခံချက်ပေးရန် ကိစ္စမှာ တစ်စုံတရာခက်ခဲဖွယ်မရှိတော့ပါ။

မည်သို့ဆိုစေ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုကိုမူ ပြုလုပ်ရမည်သာဖြစ်ပါသည်။ ဤစာအုပ်ရှေ့ပိုင်းတွင် ဖော်ပြသကဲ့သို့ ကရင်းပြုရန်လိုအပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စာရင်းအရ သွားရောက်ပြီး လုပ်ငန်းအကြောင်း ပထမပြောပြမည်လား၊ သို့မဟုတ် သင် ရောင်းချမည့်ပစ္စည်းအကြောင်း အရင်ပြောမည်လားဆိုသည်မှာ သင့်အပေါ်မူတည်ပါသည်။ အရေးကြီးသည်မှာ သင်ပြုစုထားသည့် စာရင်းအရ အစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ဆောင်သွားရန်ဖြစ်ပါသည်။ လက်လီရောင်းချသည့် လုပ်ငန်းအောင်မြင်လိုလျှင် လူများကို ချိန်းဆိုပြီး၊ သင်၏ ရောင်းနိုင်သမျှသော ပစ္စည်းများကို ပြသရှင်းလင်းနိုင်ပါသည်။

ဤအလုပ်ကို သင် ကောင်းကောင်းသိသူများနှင့် ပထမ စ,ရပါမည်။ မိသားစုများ၊ မိတ်ဆွေများ၊ အိမ်နီးနားချင်းများနှင့် သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အလုပ်သစ်စတင်သည့်အခါ ဝိုင်းဝန်းကူညီကြသူများနှင့် စ,ရပါမည်။ ယင်းသို့ စ,ခြင်းဖြင့် သင်သည်

မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု ရလာပြီး၊ သင့်အား ကောင်းစွာမသိသူများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် လွယ်ကူချောမွေ့သွားစေပါမည်။

သင် သွားရောက်တွေ့ဆုံမည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို စာရင်းပြုလုပ်ရပါမည်။ ထို့နောက် ကြိုတင်ဆက်သွယ်ရပါမည်။ ဆက်သွယ်သည့်အခါ တယ်လီဖုန်းသည် များစွာ အသုံးဝင်ပါသည်။ တယ်လီဖုန်းမဆက်ခင် သင့်မျက်နှာကို အပြုံးပန်းတတ်ရန်လည်း လိုပါသည်။ သင် ကပြောပါမည်။ သူတို့မမြင်ရသည့်ကိစ္စဖြစ်၍ လိုအပ်ပါမည်လားဟု မေးစရာရှိပါသည်။ ထူးခြားပါသည်။ သင်ပြုံး၍ ဖုန်းဆက်သောအသံသည် တစ်ဘက် ပုဂ္ဂိုလ်၏နားမှာ မမြင်ရသော်လည်း သိပါသည်။ ထိုနောက် ဖုန်းခေါ်ယူဆက်သွယ်ပါ။ မည်သို့ပြောမည်ကို မှုကြမ်းရေးသားထားရန် မလိုပါ။ သင့်၏ စိတ်အားထက်သန်မှု အပေါ်တွင် တည်ပါသည်။ ဆိုကြပါစို့ အောက်ပါသဘောမျိုးဖြစ်နိုင်ပါသည်။

‘သူဇာရေ မင်္ဂလာပါ။ နေကောင်းတယ်နော်။ တို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလေး တစ်ခု စ,မလို့ကွ၊ ငါနှင့် အောင်အောင်ဟာ ... MLM ကုမ္ပဏီနဲ့ ဖြန့်ချိသူတွေ ဖြစ်နေကြပြီလေ။ ပစ္စည်းတွေက တကယ့်ထိပ်တန်းအမျိုးအစားတွေပဲ၊ အလားအလာကလဲ သိပ်ကောင်းတယ်၊ ငါထင်တယ် မင်းမြင်ရင် တကယ်ကြိုက်မှာ၊ တို့ဟာ လာမယ့် တနင်္လာနေ့ညနေမှာ တွေ့ဆုံပွဲကလေးတစ်ခုလုပ်မလို့ မင်းလာကြည့်ပါလား၊ လာရင် တို့လဲ အားရှိတာပေါ့၊ ကျေးဇူးပါပဲ ည ၈-နာရီမှာ တွေ့မယ်နော်’

အကယ်၍ သင်သည် MLM စီးပွားရေးအကြောင်းများကို ပထမပြောပြမည်ဆိုလျှင်၊ သိပြီးဖြစ်၍ စိတ်မဝင်စားသူများ ရှိကောင်းရှိပါမည်။ ထိုသူများသည်လည်း သင်၏ ဖောက်သည်များဖြစ်သည်ကို မမေ့ပါနှင့်။

'ပြောပြခြင်းသာ၊ ရောင်းခြင်းမဟုတ်'

( TELLING, NOT SELLING )

လူတိုင်းကို သင့်ပစ္စည်းအကြောင်းပြောပြပါ။ ယင်းသို့ပြောရခြင်းအတွက် ဂုဏ်ယူပါ။ ဤနည်းဖြင့် လူတိုင်း လူတိုင်းအား သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ် အကြောင်းသိကြပါစေ။ မည်သို့ဆိုစေ ပြောခြင်းထက် အရေးကြီးသည်မှာ နားထောင် ခြင်းဖြစ်သည်။ သင်သည် လူတွေ ဘာပြောသည်ကို အသေအချာနားထောင်လျှင်၊ သူတို့သည် သင့်ပစ္စည်းကို ဘာကြောင့် သုံးရသည်ဆိုသည့်အကြောင်းကို သင် သိလာ ပါမည်။ ယင်းသိရှိရချက်များကို သင် အသေအချာမှတ်ထားပါ။ နောက်လူသစ်များနှင့် သင် ဆွေးနွေးသည့်အခါ၊ အသုံးဝင်ပါလိမ့်မည်။

ထို့အပြင် လူများ၏ အာရုံကိုလည်း ရရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ယင်းသို့ရရှိရန် အတွက် အပြုသဘောဆောင်သည့် အောက်ပါနမူနာမေးခွန်းများကို မေးကြည့်ပါ။

- 'သင့်ကလေးများကို အကောင်းဆုံးသော လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုနှင့် စတင် ဖျိုးထောင်ချင်ပါသလား'
- 'သင်ရဲ့စားသောက်စရိတ်ကို ဘယ်လိုလျှော့ချမလဲ၊ တချိန်တည်းမှာ ပိုပြီးတော့လည်း ကျန်းမာရမယ်'
- 'ကျွန်တော်ရဲ့ဝင်ငွေအသစ်ဟာ ခင်ဗျားဘယ်လောက်ထင်သလဲ'
- 'ခင်ဗျား လျှော်ဖွတ်နေရင်းနဲ့ ငွေမစုချင်ဘူးလား'
- 'ခင်ဗျားမိသားစုရဲ့ ကျန်းမာရေးကို မြှင့်တင်ချင်သလား'

သင့်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ အကျိုးအကြောင်းပြောကြားစေရန်၊ လူများကို အားပေးပါ။ ပစ္စည်းကို ယူသွားပြီး အိမ်မှာပြသပါစေ။ ပစ္စည်းအမျိုးအစားပေါ် မူတည် ပြီး၊ သင် ဘယ်သွားသွား တချို့ကို ယူသွားပါ။ လူများသည် သဘာဝအားဖြင့် သိချင် စိတ်ရှိကြပါသည်။ အချို့ကမ္ဘာဇာများသည် ဖြန့်ချိသူများအား ကုမ္ပဏီ၏ ရင်ထိုးတံဆိပ်



ပေးအပ်ပြီး ဝတ်ဆင်စေပါသည်။ အနည်းငယ်ကြောင်သည်ဟုဆိုရသော်လည်း အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။ တချို့ဆိုပါက 'တို့တော့ ပိန်သွားတော့မှာပဲ' ဟုပင်ပြောကြသည်။ အကြောင်းမှာ ကုမ္ပဏီတံဆိပ်တတ်ဆင်ထားသဖြင့် လူများက ကုမ္ပဏီထွက်ကုန် အကြောင်းတစ်မေးတည်း မေးကြရာ၊ ပြန်ချီသူအနေဖြင့်လည်း ပစ္စည်းအကြောင်း တစ်ပြောတည်းပြောခွင့်ရသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

**'အစုအဖွဲ့အလိုက်တင်ပြ**

**ရောင်းချခြင်း'**

**( GROUP PRESENTATION )**

ဤတွင် အစုအဖွဲ့ဆိုသည်မှာ အိမ် သို့မဟုတ် ရုံးတစ်ခုခု၏ အားလပ်ချိန် သို့မဟုတ် မည်သည့်နေ့ရာ၌မဆို အချိန်တစ်ခုကို သတ်မှတ်၍ အထူးပိတ်ကြားထား သူများအား သင်၏ ကုန်ပစ္စည်းကို ရှင်းလင်းပြသရောင်းချခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ ဤရောင်းချမှုစနစ်ကို အချို့က တွန့်ဆုတ်ကြသည်။ အများအားဖြင့် ဤပုံစံဖြင့် ရောင်းချခြင်းမျိုးသည် ဖောက်သည်ကို အချဉ်ဖမ်းသည့်ပွဲ ဖြစ်လေ့ရှိသောကြောင့်ဖြစ် သည်။ စာရေးသူကိုယ်တိုင်လည်း ယခင်က ယင်းသို့ပင် ယူဆခဲ့သည်။ သို့သော် ယခုမူ ယင်းသို့ မယူဆတော့ပါ။ အချဉ်ဖမ်းခြင်းသည် မစွဲသည့်ပစ္စည်းကို စွံအောင် ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယခုမူ စွံပြီးသားပစ္စည်းကို လူသိအောင် ဝေမျှပေးခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ပြင် M.L.M တွင် ဤနည်းစနစ်ပေါ်အခြေခံရောင်းချခြင်းဖြင့် အကျိုးအမြတ် အမြောက်အများရရှိသည်မှာ လက်တွေ့ဖြစ်ပါသည်။ အိမ်တစ်အိမ်တွင် မိတ်ဆွေများ ကို စုစည်းပြီး ရှင်းလင်းတင်ပြရခြင်းဖြစ်ရာ၊ အိမ်ရှင်သည် အများအားဖြင့် များစွာ လိုလားကြသည်ကိုလည်း တွေ့ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ သူသည် တင်ပြသူ သို့မဟုတ်

ဖြန့်ချိသူက မေတ္တာဖြင့် လက်ဆောင်ပေးသည့် ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ရာ ရကောင်းလည်း ရမည်။ တော်သည့် အိမ်ရှင်သည် စိတ်ဝင်စားပြီး၊ ဖောက်သည် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသူ အများ အပြားကို စုစည်းပေးနိုင်လိမ့်မည်။ ယင်းဧည့်သည်များသည်လည်း တစ်ချိန်တွင် အနည်းနှင့်အများ အကျိုးကျေးဇူး ခံစားကြရမည်သာဖြစ်ပေသည်။

ထို့ကြောင့် ရွေးချယ်ဖိတ်ကြားသဖြင့် တက်ရောက်လာကြသည့် အစုအဖွဲ့များ အား ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများမှာ အဘယ်မျှနည်းဟု မေးသော် နမူနာအချို့ကို အောက်တွင်ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

- အိမ်ရှင်သည် များစွာသော အလုပ်ကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်သည်။
- သင်တွေ့ရန်အကြောင်းမရှိသည့် ဖောက်သည်ဖြစ်နိုင်ချေရှိသူများနှင့် သင် တွေ့ရသည်။
- အချိန်တိုအတွင်းများစွာသော ဝယ်ယူသူများနှင့်တွေ့ရခြင်းကြောင့် သင်၏ အချိန်ကို ကောင်းစွာအသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည်။
- သင်၏ ပစ္စည်းများကို အာရုံစိုက်နားထောင်သည့် ပရိသတ်အား ရှင်းလင်း ပြသနိုင်သည်။
- သင့်အား ထောက်ခံသူများနှင့် ကြိုတင် ပစ္စည်းမှာယူလိုသူများကို ရရှိနိုင်သည်။
- ဖြန့်ချိသူ လူသစ်များအဖြစ် အလားအလာရှိသူများကို တွေ့နိုင်သည်။
- သင်နှင့် တွဲဘက်လျက်ရှိသည့် ဖြန့်ချိသူလူသစ်အား သင်နှင့်အတူဖော်သွား၍ အလုပ်သင်ပေးနိုင်သည်။
- ဖောက်သည်သည် မိတ်ဆွေ၏အိမ်သို့ လာရောက်ရသဖြင့် ဝမ်းသာအားရ ဖြစ်သည်။
- လူမှုရေးတွေ့ဆုံပွဲကလေးသာမက စီးပွားရေးဆွေးနွေးပွဲလည်းဖြစ်သည်။

လူများစုအခမ်းအနားကျင်းပ၍ ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းသည် အပြုသဘော ဆောင်  
 သဖြင့် အားရဖွယ်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ပြန်ချီသူများအနေဖြင့် ယင်းကို အခြေခံ  
 လုပ်နည်းတစ်ရပ်အဖြစ် သတ်မှတ်ကာ ပုံမှန်ဆောင်ရွက်ရန်မဖြစ်နိုင်ပါ။ ဖြစ်နိုင်သည့်  
 တိုင်လည်း မဆောင်ရွက်သင့်ပါ။ ယင်းသို့ လူထုအခမ်းအနားအဖြစ် ကျင်းပဆောင်ရွက်  
 ခြင်းသည် နေ့စဉ် ဆောင်ရွက်သည့် အစုအဖွဲ့များအလိုက် ရှင်းလင်းခြင်းလုပ်ငန်းကို  
 အားပြည့်သည့်လုပ်ငန်းအဖြစ် ခံယူ၍ အခါအားလျော်စွာသာ ကျင်းပ ဆောင်ရွက်ရမည်  
 ဖြစ်ပါသည်။

အစုအဖွဲ့အလိုက် ရှင်းလင်းရောင်းချခြင်း၏ အရောင်းစာရင်းကို တွက်ချက်ရာ  
 တွင် ရှင်းလင်းပွဲ မတိုင်မီ ပစ္စည်းမှာကြားသူများနှင့် ရှင်းလင်းပွဲသို့ မတက်ရောက်နိုင်၍  
 ပြီးမှ မှာကြားသူများလည်း ပါဝင်ပါမည်။ ပစ္စည်းများကို ရက်တစ်ရက်သတ်မှတ်၍  
 အိမ်ရှင်သို့ ပေးပို့ရပါမည်။ အိမ်ရှင်က တစ်ဖန် တစ်ဦးချင်းသို့ ဆက်လက်ပေးပို့သည့်  
 တာဝန်ကိုယူရပါမည်။

များစွာသော MLM ကုမ္ပဏီများနှင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီများသည်  
 အစုအဖွဲ့အလိုက် တင်ပြရောင်းချခြင်းအပေါ် အားသွန်ကြိုးပမ်းလျက်ရှိပါသည်။  
 အောင်လည်း အောင်မြင်ကြပါသည်။ သူတို့၏ ပြန်ချီသူများသည် ယင်းသို့ အဆက်  
 မပြတ် အားထုတ်ခြင်းဖြင့် ရောင်းအားများ များစွာမြင့်တင်ကြသည်သာမက ပြန်ချီသူ  
 လူသစ်များကိုလည်း ဤနည်းလမ်းမှတစ်ဆင့် ထူးထူးခြားခြား များများရရှိခြင်း  
 ဖြစ်ပါသည်။

**‘လူများစုအတွင်း  
ဆင်း၍ တင်ပြခြင်း’  
( GOING PUBLIC )**

သင့်ဒေသဝန်းကျင်မှာ မည်သို့သော လူစုလူဝေးအခမ်းအနားမျိုးကျင်းပပါသလဲ။ ပြခန်း၊ ပြပွဲ၊ ပွဲလမ်းသဘင်၊ ဈေးနှင့် ဆိုင်ခန်းကျယ်ကြီးများစသည့်နေရာများသည်၊ သင့်ပစ္စည်းကို ရှင်းလင်းတင်ပြရောင်းချရန်ကောင်းသည့်နေရာများဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အကုန်အကျများပြီး အလုပ်လည်းများသည်ဖြစ်ရာ၊ ကုန်ကျငွေနှင့် လုပ်အားကို သင်၏ လက်အောက်ဖြန့်ချိသူများ (Downline) နှင့်သော်လည်းကောင်း အထက်ဖြန့်ချိသူများ (Upline) နှင့်သော်လည်းကောင်း ဝေမျှကျခံဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရာတွင် နေရာကောင်းရရန် ကြိုတင် အကြောင်းကြားသတ်မှတ်ရပါမည်။ သို့မဟုတ်ပါက သင်ကြီးစားပြင်ဆင်ထားမှုများသည် လူအများမြင်သာသည့် နေရာမဟုတ်သည့်အတွက် အလဟဿဖြစ်တတ်ပါသည်။

ခင်းကျင်းပြသမှုများသည် ဆွဲဆောင်မှုရှိပြီး၊ အဆင့်အတန်းမြင့်ရပါမည်။ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းသဘောသက်ဝင်ရပါမည်။ ယင်းအတွက် အချိန်ယူ၍ ပြင်ဆင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ပြသရန်အတွက် ပစ္စည်းများလည်း လုံလောက်စွာ ထားရှိရပါမည်။ သင့် ကုမ္ပဏီသည် အများအားဖြင့် ၎င်း၏ပစ္စည်းများကို မည်သည့်နေရာများတွင် ခင်းကျင်း၍ မည်သို့ ရောင်းချမည်ကို သတ်မှတ်လေ့ရှိသဖြင့် ရှေးဦးစွာ မိမိကုမ္ပဏီနှင့်လည်း ညှိနှိုင်းရပါမည်။

လူအများပါဝင်ပတ်သက်သည့် အခမ်းအနားများတွင် ကုန်ပစ္စည်း အလွန်ရောင်းရမည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။ မည်သို့ဆိုစေ ဖြန့်ချိသူသည် ဝယ်လိုအားကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်၍ များများစားစား ဝယ်ယူထားရန်မှာမူ လိုအပ်ပါသည်။ ပွဲပြီးသည့်အခါ ဝယ်ယူထားသည့် ပစ္စည်းများအနက် လေးပုံတစ်ပုံကျန်သည်ဆိုလျှင် သင့်တော်သည်ဟု ဆိုရပါ

မည်။ ကျွန်ုပ်သဘောအရမူ တတ်နိုင်သမျှ နည်းနည်း ကျန်လေ ကောင်းလေဟုဆိုရ  
ပါမည်။ မည်သို့ဆိုစေ သင် အဓိကထား အားထုတ်ရမည့်အလုပ်မှာ အလားအလာ  
ရှိသော ပုံမှန်ပေါက်သည်များရရှိရေး၊ အစုအဖွဲ့အလိုက်တွေ့ဆုံပွဲများအတွက် ကမ  
ကထ ပြုလုပ်ပေးမည့် အိမ်ရှင်ရရှိရေးနှင့် ဖြန့်ချိသူလူသစ်များရရှိရေးတို့ပင်ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းသို့ရရှိရန်မှာ နည်းလမ်းများစွာရှိပါသည်။ အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းမှာ  
အခမဲ့ ကံစမ်းမဲဖောက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူများသည် မိမိက ဘာမျှမပေးရဘဲ၊ တစ်စုံ  
တစ်ရာရရှိမည့် ကိစ္စမျိုးကို နှစ်ခြိုက်ကြပါသည်။ သူတို့အား ကံစမ်းမဲပုံစံဖြည့်စေရာတွင်  
သင့်ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်ဝင်စားမှုရှိလာစေရန် လိုအပ်ပါသည်။ ပုံစံတွင် ယခုကဲ့သို့  
လမ်းညွှန်မေးခွန်းမျိုး ပါဝင်သင့်ပါသည်။ သင်သည် အဘယ်ကြောင့် ပစ္စည်းကို အခမဲ့  
လိုချင်ရခြင်းဖြစ်ပါသလဲ။ သင်သည် ကျွန်ုပ်တို့နှင့်အတူ အချိန်ပိုင်းဝင်ငွေရရှိသည့်  
အလုပ်လုပ်ရန်စိတ်ဝင်စားပါသလား... စသည့် မေးခွန်းမျိုးဖြစ်ပါသည်။ မိမိ  
လုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာပါရှိသော မေးခွန်းမျိုး ထည့်သွင်းမေးရန်ဖြစ်ပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ ဤပွဲမျိုးသည် အစုအဖွဲ့အလိုက်တင်ပြသည့်ပွဲမျိုးမှာကဲ့သို့ အသေး  
စိတ်ရှင်းလင်းရန်မလိုပါ။ အကြောင်းမှာ M.L.M ကုမ္ပဏီကောင်းဟူသမျှ၏ ထုတ်ကုန်  
များသည် ရောင်းအားကောင်းပြီးဖြစ်ရုံမက၊ ကုမ္ပဏီသည် အတွေ့အကြုံနှင့် အကြံ  
ဉာဏ်များလည်း များစွာရရှိထားပြီးဖြစ်သဖြင့် သင်သည် ယင်းအခွင့်အရေးကို  
အသုံးချရန်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အစုအဖွဲ့အလိုက် တင်ပြ ရှင်းလင်းရောင်းချသည့်  
သဘောတရားကိုမူ စွဲမြဲစွာ အသုံးပြုရမည်သာဖြစ်ပါသည်။ ဤနည်းသည် မည်သည့်  
ပစ္စည်းကိုမဆို ရောင်းချနိုင်မည်သာဖြစ်သည်။ သို့သော် မိမိကိုင်တွယ်သည့် ပစ္စည်း  
သည် အထူးကောင်းမွန်သည့် ပစ္စည်းဖြစ်ပါက၊ ဧည့်သည်များ၏ စိတ်ဝင်စားမှု ပိုမို  
ရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

ပထမဦးစွာ ဖြန့်ချိသူက တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ညှိနှိုင်းထားရပါမည်။ ထိုသူသည်  
သင့်ဆွေမျိုး၊ မိတ်ဆွေ သို့မဟုတ် စိတ်ဝင်စားသည့် ဖောက်သည်တစ်ဦးဦး ဖြစ်ကောင်း



ဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် ထိုသူအား မကြာမီသော ကာလအတွင်း ရှင်းလင်းပွဲ တစ်စုံ တစ်ခုအတွက် ကမကထပြုလုပ်ပေးနိုင် မပေးနိုင် မေးရပါမည်။ မက်လုံးအနေဖြင့် ပစ္စည်းတစ်ခုခု၊ လက်ဆောင်တစ်ခုခု သို့မဟုတ် အချိုးကျလုပ်အားခ (commission) ငွေပေးရန်ရှိကြောင်း အသိပေးရပါမည်။ ယင်း၏ တန်ဖိုးအနည်းအများ၊ အရွယ် အစား အကြီးအသေးမှာ ပစ္စည်းရောင်းရသည့် အနေအထားအပေါ် မူတည်ပါသည်။

သဘောတူညီချက်ရပြီးပါက၊ ရက်တစ်ရက်သတ်မှတ်ပြီး အစီအစဉ်ရေးဆွဲရပါမည်။ အစီအစဉ်ရေးဆွဲသည့် တွေ့ဆုံမှုကို ပွဲမကျင်းပမီ ဆယ်ရက်ခန့်အလိုတွင် ပြုလုပ်ရပါမည်။ ထိုစဉ် ဖိတ်စာများ၊ ကတ်တလောက်များနှင့် ပစ္စည်းအမှာစာများကို ဖြန့်ဝေရပါမည်။ ကမကထပြုသူအိမ်ရှင်ကိုလည်း ဖြန့်ချိသူက ရှင်းလင်းပွဲ အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်သည်များကို ကြိုတင်သင်တန်းပေးရပါမည်။ ဤနည်းဖြင့် ဖြန့်ချိသူနှင့် အိမ်ရှင် သို့မဟုတ် ကမကထပြုသူတို့၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု စ.တင်ပါသည်။ ထိုနှစ်ဦး ဟန်ချက်ညီသည်နှင့်အမျှ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ပါမည်။ တိုးတက်ပါမည်။ ယင်းနည်း ရှင်းလင်းမှုတွင် ရည်ရွယ်ချက်(၄)ရပ်ရှိပါသည်။

၁။ ဧည့်သည်များနှင့် အိမ်ရှင်အတွက် သာယာချမ်းမြေ့ဖွယ်ကောင်းသော အခမ်းအနားတစ်ခုပြုလုပ်ပေးခြင်း။

၂။ ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း။

၃။ မိမိပစ္စည်းကို သဘောကျထောက်ခံသူ(referrals)နှင့် ရှင်းလင်းပွဲများ ဆက်လက်ပြုလုပ်ရန်အတွက် အလားအလာများရရှိစေခြင်း။

၄။ အလားအလာရှိသော ဖြန့်ချိသူ လူသစ်များရရှိရန်ရည်ရွယ်ခြင်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းသို့ လူအများစုဝေး၍ ပစ္စည်းရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း၏ အောင်မြင်မှုသည် လူအပေါ်မူတည် ကွဲပြားပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ ကျွန်ုပ်အသေးစိတ်မဖော်ပြတော့ပါ။ ကျွန်ုပ်ပြောပြလိုသည်မှာ သင်သည် သင့်အနာဂါတ်စီးပွားရေးအတွက် ပျော်ရွှင်နေသော

ဖောက်သည်နှင့် ပျော်ရွှင်နေသောအိမ်ရှင်အဖြစ်ကမကထပြုသူများ အမှန်တကယ် လိုအပ်နေမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ရရှိရန်အတွက် သင်သည် သူတို့၏ စိတ်ဝင်စားမှု များ(Interests)၊ သူတို့၏လိုအပ်မှုများ(Needs)နှင့် သူတို့၏ ကျေနပ်မှု(Satisfactions) များကို သင် ဦးစားပေးဆောင် ရွက်ပေးရပါမည်။ သို့ဆိုပါက သင် အောင်မြင်ပါလိမ့် မည်။ သို့မဟုတ်ပဲ သင်ဖြစ်စေချင်မှုများကိုသာ သူတို့ထံမှ ဖျစ်ညှစ်ယူမည်ဆိုပါမူ သင် အခက်အခဲများနှင့် တွေ့ရနိုင်ပါသည်။

သင့်ဖောက်သည်များနှင့် ကမကထပြုသူများကို စောင့်ရှောက်ပါ။ သူတို့ ကလည်း သင့်ကို စောင့်ရှောက်ပါလိမ့်မည်။

**‘ကြော်ငြာခြင်း’**  
( ADVERTISING )

ကြော်ငြာခြင်းသည် ရှင်းလင်းပြောဆိုရာတွင် ကုန်ကျသည်ထက် များစွာ ပိုမို ပါသည်။ ယင်းသည် သင် ကိုယ်တိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ထက်၊ လူများစွာ၏ ရှေ့မှောက်သို့အရောက် ပို့ပေးနိုင်ပါသည်။ သို့ရာတွင် လူကိုယ်တိုင်၏ ထိတွေ့မှု (Personal Touch) ကိုမူ မပေးနိုင်ပါ။ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေသည့်နည်းဖြင့် ကြော်ငြာခြင်းသည် .M.C.M အကြောင်း ဘာမျှမသိသူ တစ်ဦးအား ဆွဲဆောင်မှုပြုနိုင်သည်ဟု ဆိုရပါမည်။ အကြောင်းမှာ လူများသည် လူနှင့်တိုက်ရိုက်ထိတွေ့မှုမျိုးကို ရှောင်ရှားလိုသောကြောင့် ဖြစ်ပုံရပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ ကြော်ငြာခြင်းအတွက် သင် ငွေမသုံးမီ၊ အသေအချာ စဉ်းစားပါ။ ကြော်ငြာခြင်းသည် သင် ရရှိနိုင်သည့် အကျိုးအမြတ်အားလုံးကို ငါးမြို့ပစ် နိုင်ပါသည်။ ကျွန်ုပ် အတွေ့အကြုံအရမူ ဤနည်းလမ်းသည် ဖောက်သည်ရှာဖွေရာတွင် ထိရောက်သည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။

ကြော်ငြာရာတွင် ပုံစံအမျိုးမျိုးရှိပါသည်။ အရပ်သတင်းစာတွင် အမြဲလိုလို ကြော်ငြာသေးသေးကလေးထည့်နေ၍လည်းမဖြစ်ပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီက၊ပေးသည့် ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သော လက်ကမ်းစာစောင်များ၊ ကြော်ငြာများ၊ သတင်းလွှာများ ရှိပါမည်။ ယင်းတို့ကို သတင်းဌာန၊ ကြော်ငြာဘုတ်၊ ဆရာဝန်၊ စောင့်နေခန်း၊ ဘူတာရုံ၊ ဈေးဆိုင်၊ ဘိယာဆိုင်၊ ကလပ် စသည့်နေရာများသို့ ဖြန့်ဖြူးနိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် သင့်ကို ငွေချေရန်ပြေစာတစ်စောင်ပေးတိုင်း သင်က ယင်းသို့သော ကြော်ငြာတစ်ခုခုကိုပြန် ပေးနိုင်ပါသည်။ သင် ပေးသည့် စာကိုဖတ်ရသည့် စာရေးသည် သူဖတ်နေကျ စာများ ကို ဖတ်ရသည်ထက် ပိုမိုစိတ်ဝင်စားပါမည်။ ဒေသအတွင်းနေထိုင်ကြသည့် လူများ အား ယင်းသို့သော စာရွက်စာတမ်းများ ပေးကမ်းရသည်မှာ များစွာလွယ်ကူပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင့်ကြော်ငြာများကို သူတို့ထံ မည်သို့ မည်ပုံ ရောက်ရှိနိုင်မည့် နည်းလမ်း ကို စဉ်းစားပါ။ ဒေသစာစောင်၊ ကျောင်းမဂ္ဂဇင်း၊ စသည်တို့တွင် ကြော်ငြာထည့်နိုင် မည်လား။ သို့မဟုတ် အိမ်များမှာရှိသည့် စာပုံးများမှတစ်ဆင့်ကော သင့်လက်ကမ်း စာစောင်များကို မဖြန့်ဝေနိုင်ဘူးလား စသည်ဖြင့် စဉ်းစားရပါမည်။

အချို့ကုမ္ပဏီများသည် တစ်ပြည်လုံးအတိုင်းအတာဖြင့်ကြော်ငြာကြပါသည်။ ကြော်ငြာတွင် ဖြန့်ချိသူသင့်အား ရည်ညွှန်းထည့်သွင်းခြင်းမျိုးလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ကြော်ငြာခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်ုပ်၏ အမြင်မှာ ကုန်ကျမှုတစ်စုံတရာမရှိဘဲ၊ သင့် လုပ်ငန်းကို တိုးမြှင့်နိုင်မည်ဆိုပါက သင်သည် လူများနှင့် တွေ့ဆုံစကားပြောရသည့် အချိန်ကို ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ အသုံးချနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

**'ထောက်ခံအားပေးသူ'**

**( REFERRALS )**

သင်သည် မိမိပစ္စည်းအား သဘောကျနှစ်ခြိုက်၍ ထောက်ခံအားပေးသူ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို မည်သည့်အခါမှ ဥပက္ခာမပြုပါနှင့်။ ထိုသူထံမှ သင် ဖောက်သည် များစွာရရှိနိုင်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်သည် သင့်ပစ္စည်းကို ဝယ်သည်ဖြစ်စေ၊ မဝယ် သည်ဖြစ်စေ၊ ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူအသုံးပြုခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးတစ်စုံတရာရရှိနိုင်မည့် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက် ရှိပါသလားဟူ၍ မမေးဘဲ မထွက်ခွာပါနှင့်။ သူတို့သည် ပစ္စည်းကိုကြိုက်ပြီဆိုလျှင် အခြားတစ်ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးရန် များစွာနှစ် သက်ကြပါသည်။ ယင်းအတွက် သင့် အလုပ်ကိုပင် သူလုပ်ပေးပါလိမ့်မည်။ ဖောက် သည် ဖြစ်မလာသည့်တိုင် သူတို့သည် သင့်အား ကူညီရန်များစွာ လိုလားကြပါသည်။

**'ပေါက်သည်ကို အလေးဂရုပြုခြင်း'**

**( CUSTOMER CARE )**

သင်ထံမှ ပစ္စည်းများကို မကြာခဏဝယ်ယူနေသည့် သစ္စာရှိသော ဖောက်သည် များကို သင်ရရှိထားပြီဆိုလျှင် သင့်စီးပွားရေးမှာ ယှဉ်ထက်ကောင်းတာ ရှိနိုင်ပါဦး မလား။ သူတို့သည် ခိုင်မာတောင့်တင်းသည့် စီးပွားရေး မှန်သမျှ၏ အုတ်မြစ်များဖြစ် ပါသည်။ သူတို့သည် အမြဲမပြတ် ဖောက်သည်သစ်ရှာဖွေနေရသည့်အလုပ်ကို လျော့ပါး စေပါသည်။ ထို့ပြင် သူတို့သည် သင်၏ အကောင်းဆုံးသော ကြော်ငြာများလည်းဖြစ် ကြပါသည်။ စင်စစ် သင်သည် ဖောက်သည်သစ်များကို အမြဲမပြတ်ရှာဖွေနေရမည် ဖြစ်သလို၊ လက်ရှိဖောက်သည်များကိုလည်း လုံးဝဥပက္ခမပြုရန်လိုအပ်ပါသည်။

သင်ရောင်းချသည့် ပစ္စည်းတိုင်းမှာ သင့်၏ အမည်နှင့် ဖုန်းနံပါတ်ကို တံဆိပ်တပ်၍ ဖော်ပြပါ။ သို့ဖြင့် ပစ္စည်းလိုချင်သူများက သင့်ထံတယ်လီဖုန်းဆက်ရုံဖြင့် ပစ္စည်းမှာ ယူနိုင်သည်ဖြစ်ရာ၊ ရောင်းချမှု မည်မျှလွယ်ကူကြောင်း သင် သိနိုင်ပါသည်။ ဖောက်သည်ထံ ယခုလို တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးမှာ ဖောက်သည်အနေဖြင့် ဆိုင်မှ မရရှိနိုင်သည့် ဝန်ဆောင်မှု အခွင့်အရေးကို သင်ထံမှ ရရှိနိုင်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူများသည် တယ်လီဖုန်းဆက်ရုံဖြင့် မိမိ ပုံမှန်ဝယ်ယူသည့်ပစ္စည်း ရရှိနိုင်မည်ဆိုလျှင်၊ မည်သူမှ ဆိုင်တကာလှည့်၍ သွားလာလိုခြင်းမရှိပါ။ ဤအားသာချက်ကိုလည်း ဖောက်သည် သိအောင် လုပ်ရပါမည်။ လုပ်ရသည့်အတွက် အကျိုးကျေးဇူးလည်း ခံစားရမည်ဖြစ်ပါသည်။

လူကိုယ်တိုင်ရောင်းချခြင်းများသည် ခရစ္စမတ်လိုကာလအတွင်းမှာ အံ့ဩဘွယ် ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ တစ်လအတွင်း ပေါင်နှစ်ထောင်ရောင်းရသည်ဆိုပါစို့၊ ထက်ဝက်ကျော်လောက်မှာ တစ်ဦးချင်းအမှာများမှ ရောင်းရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယခုအဆင့်သို့ ရောက်ရန်မှာ အချိန်တစ်နှစ် သို့မဟုတ် နှစ်နှစ် ယူကောင်းယူရပါမည်။ သို့ရာတွင် ဤကြိုးပမ်းမှုသည် ကြိုးပမ်းရကျိုးနပ်ပါသည်။

ဖောက်သည်ကို အလေးဂရုပြုခြင်းဟူသည် ဖောက်သည်ကို ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်း၊ မြန်ဆန်ခြင်း၊ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရှိခြင်းတို့သည် ဖောက်သည်အား ပျော်ရွှင်ကြည်နူးမှုကိုဖြစ်စေပါသည်။ သင်က ဖုန်းခေါ်လျှင်လည်း ကောင်း၊ သူထံသွား ရောက်လည်ပတ်လျှင်လည်းကောင်း ဖောက်သည်သည် ယင်းသို့ ဝမ်းပန်းတသာဖြစ်နေရပါမည်။ ယင်းသို့ဆိုခြင်းကြောင့် သင်ကချည်းစကားပြောနေရန် မဟုတ်ပါ။ သူတို့ကိုလည်း ပြောစေရပါမည်။ သင့်အလှည့်ရောက်က သင် ပြောရပါမည်။ ပြုံးနေရပါမည်။ ကြည့်ရသည်မှာ စမတ်ကျနေရပါမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ပစ္စည်းများပေးခြင်း၊ ငွေပြန်အပ်ခြင်းတို့သည် အမေးအမြန်းမလိုဘဲ ချောမွတ်နေရမည်။ အခမဲ့ပစ္စည်းနမူနာပေးခြင်းမျိုးသည်လည်း သင်က ကျေးဇူးတင်မှုတစ်ရပ်အဖြစ် အခါအား လျော်စွာရှိရပါမည်။



သင်ပြောသည်ထက် သူတို့ပြောခြင်းကိုနားထောင်ခြင်းက ပိုရပါမည်။ သူတို့ဘာလိုသည်ကို ရှာဖွေရပါမည်။ သူတို့၏ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းရပါမည်။ ဤသည်မှာ သူတို့ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြသ,သလို သူတို့ကလည်း သင့်အားကျေးဇူးတင်နေကြမည်ဖြစ်ပါသည်။

သင်က ဖောက်သည်များအား အလေးဂရုပြုလျှင် သူတို့သည် သင့်လက်မှာ ကြာရှည်စွာ ရှိနေပါလိမ့်မည်။ အချိန်တန်လျှင် သင့်လက်ဝယ်ရှိ ပစ္စည်းအားလုံးနှင့် မိတ်ဆက်ပေးပါ။ များစွာ မပြောရဘဲ လွယ်ကူလာပါမည်။ ဤနည်းဖြင့် သင့်ပစ္စည်းရောင်းအားသည် ဖောက်သည်တစ်ဦးချင်းအတွက် အမြင့်ဆုံးဖြစ်လာပြီး၊ သင့်စီးပွားရေးသည်လည်း ထိရောက်စွာ တိုးတက်လာမည်ဖြစ်ပါသည်။

**‘ဖောက်သည်,သည် အမြဲမှန်ကန်သည်’**

**( THE CUSTOMER IS ALWAYS RIGHT )**

သင့်ဖောက်သည်နှင့် ဘာကိစ္စအတွက်မှ အငြင်းမပွားပါနှင့်၊ အငြင်းပွားမှုတွင် သင် အနိုင်ရကောင်းရပါမည်။ သို့သော် ဖောက်သည် ဆုံးရှုံးခွားပါလိမ့်မည်။ နိုင်ငံရေး၊ ဘာသာရေးကဲ့သို့သော အကြောင်းအရာများအကြောင်း မပြောပါနှင့်၊ မဆွေးနွေးပါနှင့်၊ လတ်တလော ဖြစ်ပျက်နေသည့်ကိစ္စများကိုလည်း မပြောပါနှင့်။ သင် ဤနေရာသို့ ရောက်ရှိနေခြင်းမှာ ရင်းနှီးခင်မင်စွာဖြင့် သင့်ပစ္စည်းရောင်ချရေးအတွက် ရောက်ရှိနေခြင်းသာဖြစ်သည်ဟူသော အချက်ကိုမမေ့ပါနှင့်။

‘ထောက်ခံချက်ပေးရန်အကောင်းဆုံး  
နည်းလမ်းတစ်ခု’

( ONE OF THE BEST WAYS TO SPONSOR )

လူတစ်ယောက်သည် သင့်အဖွဲ့သို့ ဖြန့်ချိသူအဖြစ် လာရောက်ပေါင်းစပ်ခြင်း မပြုမီ၊ သူသည် ပစ္စည်းများအပေါ် စိတ်အားထက်သန်မှု ရှိမရှိ သေချာစွာလိုပါသည်။ သင့်ဖောက်သည်များသည် ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ သူတို့၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ပြသကြပြီးဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့သည် အလားအလာအရှိဆုံးသော ဖြန့်ချိသူ များဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းကို စွဲစွဲမြဲမြဲအသုံးပြုသူ ဖောက်သည်သည် ဖြန့်ချိသူဖြစ်ရန် လမ်းတစ်ဝက်သို့ ရောက်ရှိနေသူဖြစ်ပါသည်။

သင်လုပ်ရမည့်အလုပ်မှာ သူ့ကို မှန်ကန်သော မေးခွန်းများမေးရန်သာဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာလည်း သင့်အဖို့ လွယ်ကူမည်သာဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူသည် သင်၏သင်တန်းကိုတက်ပြီးဖြစ်သည့်ပြင် ပစ္စည်းများအကြောင်းအားလုံးကို လည်း သိနှင့်ပြီးဖြစ်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် အကြီးကျယ်ဆုံးသော .MLM ကွန်ရက်၏ ထိပ်တန်းဖြန့်ချိသူများသည် တစ်ချိန်က ယင်းကုမ္ပဏီ ယင်းပစ္စည်းများ၏ စွဲမြဲသော ဖောက်သည်များသာ ဖြစ်ကြသည်ဟူသော အချက်ကို သတိပြုရန်ဖြစ်ပါသည်။

အခန်း(ရ)

အောင်မြင်ခြင်းအတွက်  
နည်းစနစ်များ

**PRINCIPLES OF SUCCESS**

သင့်လုပ်ရမည့်အလုပ်ကို လုပ်ပါ။  
ယင်းသို့ လုပ်ရာတွင်၊ သင်ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ  
မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ လုပ်ပါ။

သောမတ်စ်တတ်စ်လေ

(Thomas Huxley)

ဤအခန်းတွင် ချမ်းသာကြွယ်ဝသော .MLM ပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းနိုင်သည့် နည်းစနစ်(၂၁)ချက်ကို ဖော်ပြထားပါသည်။

- ၁ ဇွဲရှိခြင်း (Persistence)
- ၂ ဇွဲမြဲခြင်း (Consistency)
- ၃ သန္နိဋ္ဌန်ချမှတ်ခြင်း (Commitment)
- ၄ ဆန္ဒရှိခြင်း (Desire)
- ၅ ထုတ်ဖော်ပြသခြင်း (Exposure)
- ၆ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ချမှတ်ခြင်း (Goal Setting)
- ၇ သင်ကြားပြသခြင်း (Teaching)
- ၈ အပြုစိတ်ထားရှိခြင်း (Positive attitude)
- ၉ ယုံကြည်မှုရှိခြင်း (Confidence)
- ၁၀ အားတက်သရောရှိခြင်း (Enthusiasm)
- ၁၁ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ခြင်း (Action)
- ၁၂ မြင့်မားစွာ စဉ်းစားခြင်း (Big Thinking)
- ၁၃ မိမိကိုယ်ကို မိမိသိခြင်း (Being Yourself)
- ၁၄ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းပီသခြင်း (Professionalism)
- ၁၅ တက်ကြွခြင်း (Motivation)
- ၁၆ စိတ်ကူးစိတ်သန်းရှိခြင်း (Inspiration)
- ၁၇ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်း (Association)
- ၁၈ ပညာရှာဖွေခြင်း (Education)
- ၁၉ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်း (Communication)
- ၂၀ အသိအမှတ်ပြုခြင်း (Recognition)
- ၂၁ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်း (Integrity)

‘ခွဲရှိခြင်း’

( PERSISTENCE )

ဤနည်းစနစ်သည် အားလုံးသော နည်းစနစ်များအနက်၊ အရေးအပါဆုံးသော အချက်ဖြစ်သည်။ သင်သည် အခြားအခြားသော နည်းစနစ်များနှင့်အကြံပြုချက်များကို လစ်လျူရှုသည်ထားဦး၊ ဤနည်းစနစ်တစ်ခုတည်းကို လိုက်နာခြင်းဖြင့် .MLM တွင် သင် အောင်မြင်နိုင်မည်သာဖြစ်ပေသည်။ ခွဲရှိခြင်းသည် ဤမျှ အရေးပါလှပေသည်။

မရှိနှမ်းပါးရာမှ ချမ်းသာကြွယ်ဝလာသူတိုင်းကို စိစစ်သုံးသပ်သည့်အခါ၊ သူတို့၏ ခွဲနဲ့ကြီးခြင်းသည် သူတို့အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းဖြစ် ကြောင်းတွေ့ရှိကြရသည်။ သူတို့သည် ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးကြ၊ မည်မျှ ရှုံးနိုင် သည်ဖြစ်စေ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ထူ၍ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ထုကြသည်။ အရှုံးလောကမှ ဖုံးခါထ ပြီး တစ်ကြော့ တစ်ဖန်ပြန်ကြီးစားကြသည်။ အောင်မြင်ခြင်းဟူသည် အကြီးအကျယ် ရှုံးနိုင်ရာမှ ပေါ်ထွက်လာသည့်အရာဟုဆိုပေသည်။ သို့သော် .MLM တွင်မူ သင် ကြီးကြီးမားမား ဆုံးရှုံးရန် မရှိပါ။ ဒေဝါလီခံရစရာလည်း မရှိပါ။ တကယ့်တကယ် တွင်မူ .MLM တွင် သင် ဘာမျှ ဆုံးရှုံးရန်မရှိပါ။

.MLM စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်ရာတွင် သင် မနှစ်မြို့ဖွယ် တွေ့ရှိရမည့်အရာ များမှာ အဓိက လူနှင့်ဆက်ဆံရာမှ ကြုံတွေ့ရလေ့ရှိသည့် စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာများ၊ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရမှုများသာဖြစ်ပါသည်။ အစည်းအဝေးကိုလာပါမည်ဟု သင့်ကို ကတိပေးထားသော်လည်း မလာသည့်ကိစ္စမျိုး၊ လုပ်ငန်းကို သင်နှင့်အတူ လုပ်ရန် အလွန်စိတ်ဝင်စားဟန်ပြပြီး၊ တကယ့်တကယ် သူ့အိမ်သို့ လက်မှတ်ထိုးရန် သင် သွားရောက်သည့်အခါတွင်မှ ငြင်းပယ်သည့်ကိစ္စမျိုးဖြစ်ပါသည်။ သင်က အမှန်တကယ်ယုံကြည်စိတ်ချသဖြင့် ထောက်ခံချက်ပေးလိုက်သူသည် တစ်ပတ် လောက်အကြာမှာ အခြားအလုပ်တစ်ခုသို့ ပြောင်းသွားခြင်းမျိုးလည်းရှိနိုင်ပါသည်။



ဤနည်းဖြင့် သင်သည် လူများစွာဆုံးရှုံးရနိုင်ပါသည်။ မိမိနှင့် အလုပ်လုပ်မည့်သူ မရှိတော့ဘူးလားဟု စဉ်းစားရမတတ်အဆင့်သို့ ရောက်ကောင်းရောက်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် အားမလျော့ပါနှင့်။ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ပါ။ သင် ဆက်လက် ဆောင်ရွက် လျှင်၊ သင်သွားချင်သည့်နေရာ မရောက်ဆိုတာမဖြစ်နိုင်ပါ။ ဤကမ္ဘာကြီးတွင် ကြီးမားသော အောင်မြင်မှုများသည် ဇွဲနဲ့ပို၍သာ အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သင် သွားနေခြင်းတွင် နှေးသည်၊ မြန်သည်၊ သည် အရာမဟုတ်ပါ။ ရှေ့သို့သွားနေခြင်းသည် သာ အဓိကကျပါသည်။

.M.L.M စီးပွားရေးတွင် သင်သည် သင်ကဲ့သို့သော လူငါးယောက်ခြောက်ယောက် လောက်ကိုသာ ရှာရပါမည်။ မိမိဘဝမှာ ပိုမိုပြည်စုံမှုကို လိုလားသည့်လူမျိုး၊ ငွေပိုရချင်၊ အချိန်ပိုရချင်၊ ပျော်ရွှင်မှုနှင့်တကွ အစပြည်စုံချင်သည့် လူမျိုးကိုရှာရပါမည်။ သင်သာ လျှင် ဤကမ္ဘာမှာ ယင်းသို့သော ဆန္ဒရှိသူဖြစ်သည်ဟု မထင်ပါနှင့်။ .M.L.M ၏ ကောင်း သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သဘောကျနှစ်ခြိုက်သူ၊ သူတို့၏ လုပ်အားကို ယင်း စီးပွားရေးမှာ ထည့်သွင်းဆောင်ရွက်လိုသူများရှိနေပါသည်။ သူတို့သည်လည်း သင့် လိုပင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို စောင့်မျှော်နေပါသည်။ သင့်လုပ်ရမည့်အလုပ်မှာ သူတို့ကို ရှာဖွေရန်ပင်ဖြစ်ပါသည်။

ကောင်းပါပြီ။ ဆိုကြပါစို့။ သင်သည် ပထမဦးဆုံးသော လူဆယ်ယောက်ကိုတွေ့ ပြီး၊ စကားပြောပြီးနောက် လုပ်ငန်းခွင်ဝင်သည်ဆိုပါစို့။ သို့ဆိုပါက သင်သည် အလွန် ကံကောင်းသူဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ယင်းမှာ ဆိုပါစို့ဟုသာပြောခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မြင်နိုင်ခြေမှာ အလွန်အလွန်နည်းပါးလှပါသည်။ သင် တကယ်အားထားရသည့် ခြောက်ဦးမျှသာ ဖြန့်ချိသူများသည် လူများအတွင်းပြန်ကျလျက်ရှိရာ၊ သင် ရှာရလွယ်ကူမည်မဟုတ်ပါ။ အထူးသဖြင့် သူတို့သည် လူများအတွင်း အလွန်လိမ္မာပါးနပ်စွာ ရုပ်ဖျက်နေကြသူများ ဖြစ်ပါသည်။ သူတို့ကိုကြည့်ရသည်မှာ သာမန်သာဖြစ်သည်။ လုံးဝထူးခြားမှုမရှိပါ။ သင်သည် သင် လိုချင်သူများ ဟုတ် မဟုတ်သိရှိနိုင်ရန် သူတို့ကို စကားပြောကြည့်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

တစ်ခါတရံ ထိုသူများကိုယ်တိုင်ကပင် သူတို့သည် ဤစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် မှန်ကန်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်သည်ဟု မသိရှိကြပါ။ ထို့ကြောင့် သင်သည် လူတိုင်းအား အစီအစဉ်တစ်ခုလုံးကို ပြောပြရမည်သာဖြစ်ပါသည်။ အရည်အချင်း မြှင့်တင်ပေးခြင်း၊ တွေ့ဆုံပွဲများသို့ ဖိတ်ကြားခြင်း၊ ရှင်းလင်းပြောပြခြင်းနှင့် နောက်ဆက်တွဲလုပ်ငန်းများအား လုပ်စေခြင်း စသည်တို့ကို အစမှအဆုံး လုပ်ပြရမည်သာဖြစ်ပါသည်။ ထိုလုပ်ငန်းစဉ်များပြီးဆုံးမှသာ သူကိုယ်တိုင်ကရော သင်ကိုယ်တိုင်ကပါ ယခုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် သင့်တော်သူ၊ အလားအလာရှိသူ ဟုတ်မဟုတ် ဆုံးဖြတ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းအခြေအနေသို့ ရောက်ရှိပြီးမှပင် အချို့ပုဂ္ဂိုလ်များသည် သူတို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပြောင်းလဲသွားကြသည်ကိုလည်း သင်တွေ့ရှိရတတ်ပါသည်။

သင်သည် လူတစ်ရာမျှကို ချဉ်းကပ်တွေ့ဆုံမှ သင့်စီးပွားရေးကို ကြည့်ရှုလေ့လာမည့်သူ လူသုံးဆယ်လောက်ရရှိပါမည်။ ယင်းလူသုံးဆယ်အနက်မှ သင် ကံကောင်းလျှင် ဆယ်ယောက်လောက်သည် စိတ်ဆိုးမြတ်၍ သင်နှင့် အလုပ်လုပ်ကြပါမည်။ ယင်းဆယ်ယောက်အနက်မှ တစ်ယောက်လောက်သည်သာ အောင်မြင်သည်ကိုလည်း သင်တွေ့ရှိရပါမည်။ ထို့ကြောင့် သင်သည် လူကောင်းခြောက်ယောက် ရယူလိုပါက၊ လူခြောက်ရာနှင့် တွေ့ဆုံရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ ပမာဏများလွန်းသည်ဟု ပြောရပါမည်။ မှန်လည်း မှန်ပါသည်။ သို့သော် သင် စဉ်းစားပါ။ တစ်နေ့ လူတစ်ယောက်တွေ့လျှင်ပင် သင်သည် နှစ်နှစ်မပြည့်မီမှာ ယင်းအရေအတွက်ကို ရရှိပါမည်။ ဤသည်မှာ တိုးချဲ့နိုင်သော အကျိုးအမြတ်များသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ပေးဆပ်ခြင်းမှာ တန်ရဲ့လားဟု မေးစရာရှိပါသည်။ တန်ပါသည်ဟု ဖြေရပါမည်။

သင်သည် တစ်နှစ်လုံးလုံး တစ်နေ့လျှင် လူတစ်ယောက်နှုန်းနှင့် တွေ့သည်ဆိုပါစို့။ ကံဆိုးစွာဖြင့် ၃၆၄ ယောက်သည် သင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ရန်ငြင်းပယ်သည်ထား။

၃၆၅ ယောက်မြောက်ဖြစ်သည့် နောက်ဆုံးတစ်ယောက်က သင်နှင့်သဘောတူပြီး၊ အလွန်အောင်မြင်သော ပြန်ချိသူဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သို့ဆိုပါက တစ်နှစ်တစ်ယောက်နှုန်းဖြင့် ခြောက်နှစ်ကြာလျှင် သင် အလိုရှိသည့် လူချောက်ယောက်ရရှိပါမည်။ သင့်စီးပွားရေးသည်လည်း အလွန်ကြီးကျယ်လာပါမည်။ သို့ဆိုပါက မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကမှ ခြောက်နှစ်ကြာလျှင် ဤမျှကောင်းမွန်လာမည်ဟု ပြောနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ခြောက်နှစ်မျှကြိုးပမ်းရသည် ထားဦး၊ ကြိုးပမ်းရကြိုးနပ်သည့်လုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။

..M.L.M ၏ကြီးမားသောအားသာချက်မှာ သင် ရှာဖွေနေသည့် လူများအမှန်ရှိနေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သူတို့နှင့် တွေ့ရန်မှာ ဇွဲသန်စွာဖြင့် သင့်ပစ္စည်းများကို လူများအား ပြသရန်ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော် အခြားနည်းလမ်းတစ်ရပ်ဖြင့်တင်ပြပါရစေ ...။

လူတစ်ယောက်သည် ပေါင်တစ်သန်းတန်သည့် စိန်တစ်ပွင့်ကို ရှစ်ဘီးတပ်လော်ရီကားကြီးအပြည့်တင်ထားသည့် သဲကျောက်ခဲများအတွင်းကျသွားသည်ကို သင် မြင်လိုက်ရသည်ဆိုပါစို့။ သင့်အားလည်း စိန်ပွင့်ကို ရှာဖွေယူခွင့်ပေးသည်ဆိုပါစို့။ သင် မည်မျှကြာအောင် ထိုစိန်ပွင့်ကို ရှာဖွေမည်လဲ...။ တစ်ရက်လား၊ တစ်ပါတ်လား၊ တစ်လလား၊ သင်သည် မည်မျှကြာကြာ ထိုစိန်ပွင့်ကို ရအောင်ရှာဖွေပေလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူ စိန်ပွင့်ရှိနေသည်ကို သင်သိနေသောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

ကျွန်ုပ်၏ သမီးငယ်နှစ်ယောက်သည် တစ်နှစ်ပြည့်သည့်တိုင် လမ်းမလျှောက်တတ်ကြပါ။ သို့သော် ချက်ချင်းဆိုသလိုပင် သူတို့သည် စတင်ကြိုးပန်းကြပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့က သူတို့ကို ကိုင်ထားသည်။ နောက်လွှတ်ပေးလိုက်သည်။ ပထမ သူတို့သည် နေ့တိုင်းလိုလို ခြေတစ်လှမ်း လှမ်းပြီးသည်နှင့် လဲပြိုကျကြ၏။ သို့ဖြင့် နှစ်ပတ်ကြာသည်။ ယင်းနောက် သူတို့သည် ခြေနှစ်လမ်းအထိလျှောက်နိုင်ပြီး လဲကျပြန်သည်။ အကြိမ်ငါးဆယ်မျှ ကြိုးစားသောအခါ ခြေသုံးလှမ်းမျှ လှမ်းနိုင်လာ၏။ သူတို့သည် အခြားကလေးများနည်းတူ သူတို့၏ ရှုံးနိမ့်မှုကို လက်မခံကြဘဲ၊ ဇွဲဖြင့် ဆက်လက်ကြိုးပန်းကြရာ နောက်ဆုံးတွင် အောင်မြင်ကြလေသည်။

ရှုံးနိမ့်ခြင်းသည် အောင်မြင်မှုအတွက် အာမခံချက်ဖြစ်သည်။ အောင်မြင်မှုအရိုက်ဆုံးသော စီးပွားရေးသမားများသည် အခြားသူများထက် အမှားပိုလုပ်ခဲ့ကြသူ များဖြစ်သည်။ သူတို့နှင့် သာမန်လူများ၏ ခြားနားချက်မှာ သူတို့သည် ထိုထိုသော အမှားများမှ သင်ခန်းစာယူပြီး၊ တစ်ကြော့တစ်ဖန် ထပ်မံကြိုးစားကြခြင်းပင်ဖြစ် ပေသည်။ နပိုလီယံဟေးလ် (Napoleon Hill) က သူ၏ ဂန္ထဝင်မြောက်စာအုပ်ဖြစ်သော 'တွေးခေါ်ပြီး၊ ကြွယ်ဝအောင် ပျိုးထောင်ပါ' (Think and Grow Rich) တွင် အောက်ပါအတိုင်း ဖွင့်ဆိုခဲ့ပါသည်။

“ဒုက္ခမှန်သမျှ၊ ရှုံးနိမ့်မှုမှန်သမျှနှင့် နှလုံးခိုက်ရမှုမှန်သမျှသည်၊ ယင်းတို့နှင့် ထပ်တူမျှသော မျိုးစေ့ သို့မဟုတ် ပိုမိုကြီးမားသော အကျိုးကျေးဇူးများ ပူးတွဲပါလာမြဲဖြစ်ပေသည်။”

တစ်စုံတစ်ယောက်ကလည်း ယခုကဲ့သို့ ပြောခဲ့ဘူးပါသည်။

“အောင်မြင်မှုတွင် စိတ်ကူးစိတ်သန်းက ၁-ရာခိုင်နှုန်းသာပါရှိပြီး၊ ၉၉-ရာခိုင် နှုန်းက ဒုက္ခခံရခြင်းဖြစ်သည်။”

သင်သည် MLM စီးပွားရေးတွင် မည်သို့သော အခက်အခဲနှင့် ကြုံရသည်ဖြစ်စေ၊ သင်သာ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မည်ဆိုလျှင် အောင်မြင်မည်သာဖြစ်သည်။ အလျှော့ပေးလျှင် မည်သည့်အခါမျှ အောင်မြင်မည်မဟုတ်၊ အောင်မြင်သူများသည် မည်သည့်အခါမျှ အလျှော့ပေးခြင်းမရှိချေ။

ဗြိတိသျှနန်းရင်းဝန်ဟောင်း ဝင်စတန်ချာချီ (Winston Churchill) မိန့်ခွန်းပြောကြားရာတွင် နောက်ဆုံး သူ၏ စကားတစ်ခွန်းမှာ မှတ်သားစရာကောင်းလှပါသည်။ သူသည် သူ၏ ဝန်ကြီးချုပ်အဖြစ် ဒုတိယသက်တမ်းတွင် ဘွဲ့နှင့်သဘင်အခမ်းအနားတစ်ခု၌ ဘွဲ့ရလူငယ်မောင်မယ်များအား မိန့်ခွန်းပြောကြားခဲ့ပါသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူသည် ယခုပင် ဘဝသစ်စကြမည့်လူငယ်များ၏ မျက်လုံးများကို စိုက်ကြည့်ကာ အတိုဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံးသော စကားတစ်ခွန်းကိုကြော်လှိုက်ပါသည်။

**‘ဘယ်တော့မှ .... အရှုံးမပေးနှင့်’**

သူသည် စက္ကန့်သုံးဆယ်လုံးလုံးကြာအောင် ငြိမ်နေလိုက်သည်။ သူ့စကား၏ လေးနက်မှုကို ပရိသတ်များ ဆုပ်ကိုင်ဖမ်းမိနိုင်ရန်ဖြစ်သည်။ ယင်းနောက် သူက ဆက်လက်ပြောသည်။

**‘ဘယ်တော့မှ .... အရှုံးမပေးနှင့်’**

နောက်ထပ်တစ်ဖန် ငြိမ်သွားပြန်လေသည်။ ခေါင်းဆောင်ကြီးသည် ဘွဲ့ရလူငယ် များ အားလုံးကို စိုက်၍ကြည့်ရင်း နောက်ထပ်တစ်မိနစ်မျှကြာအောင် တိတ်ဆိတ် နေပြန်သည်။ ပြီးမှ သူ၏ နောက်ဆုံးစကားကို ဆက်လက်ပြောလေသည်။

**‘ဘယ်တော့မှ .... အရှုံးမပေးနှင့်’**

‘စွဲမြဲခြင်း’

( CONSISTENCY )

ဇွဲ၏ အနီးဆုံးမဟာမိတ်ဖြစ်သည့် စွဲမြဲခြင်းသည် .MLM တွင် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သည့် အရည်အချင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ .MLM စီးပွားရေးသည် ပုံမှန်အားဖြင့် အချိန်ပိုင်းအလုပ်သာဖြစ်ကြောင်း ကျွန်ုပ်ပြောခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အချိန်ပိုင်းဆိုသည်မှာဘာလဲ ...။ အချို့သူများအတွက် တစ်ပတ်လျှင် ၂၅-နာရီဖြစ်ပြီး၊ အချို့အတွက်မူ ၅-နာရီသာဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမည်။ တစ်ပတ်လျှင် အချိန်မည်မျှ အလုပ်လုပ်သည်ဆိုသည့်အချက်မှာ အရေးမကြီးပါ။ စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်လျှင် သင် အလုပ်ဖြစ်မည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ဤနေရာတွင် စွဲမြဲခြင်းဆိုသည်မှာ တစ်ပတ်တွင် သင် အလုပ်လုပ်မည်ဟု သတ်မှတ်ထားသည့်အချိန် စွဲမြဲမှန်ကန်ခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ အချိန်ကိုမူ တိုးကောင်းတိုးနိုင်သည်။ သို့သော် လုံးဝလျှော့မချရပါ။ သင်သည် တစ်ပတ်အတွင်း ဖြန့်ချိသူ စုပါမင်းတစ်ယောက် ရရှိလိမ့်မည်ဟု မမျှော်လင့်ပါနှင့်။ ပန်းတိုင်ကို ပြေးပြေးမှန်မှန် သွားရန်လိုအပ်ပါသည်။ ယုန်နှင့်လိပ် အပြေးပြိုင်သည့်ပုံပြင်ကို အမှတ်ရပါ။ ဤပုံပြင်တွင် အမှန်တရားများစွာပါရှိပါသည်။ သင်သည် အစုအဖွဲ့အသေးကလေးနှင့် ဆောင်ရွက်နေသည်ဖြစ်သော်လည်း၊ စောင့်ကြည့်သူများက သင်၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနှင့် လုပ်ရပ်ကို နမူနာအဖြစ် ယူကြပါလိမ့်မည်။ သင်သည် သူတို့၏ လုပ်ငန်းကို မည်သို့မည်ပုံ စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်သင့်သည်ဆိုသည်ကို ပြသရန် လိုအပ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်သည် ဤစာအုပ်ကို ခြောက်လကြာမျှကာလအတွင်း တစ်ညလျှင် သုံးနာရီ လေးနာရီမျှ အချိန်ပေး၍ စွဲမြဲစွာရေးခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယခုကဲ့သို့ ပြုလုပ်သည့်အတွက် ကျွန်ုပ်၏ ရေးသားချက်မှာ အဆက်မပြတ်စီးဆင်းနေပါမည်။ ညစဉ် ကျွန်ုပ်၏ရေးလက်စကို စ.တိုင်း ကျွန်ုပ်ဆုံးခဲ့သည့်နေရာမှ အလွယ်တကူစ.နိုင်ပါသည်။



တစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ ကျွန်ုပ်ရပ်ဆိုင်းခဲ့ခြင်းမရှိသည့် လက္ခဏာဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ရက်များစွာကြာအောင် ပြတ်လတ်သွားခဲ့လျှင်မူ ကျွန်ုပ်သည် ကျွန်ုပ်ပြောလိုသည့် အကြောင်းအရာ၏ စီးဆင်းမှုကို ပြန်လည်ရရှိရန် များစွာခက်ခဲသွားပါမည်။

MLM စီးပွားရေးတွင်လည်း သင်သည် စွဲမြဲမှုမရှိပါက ယွှက်သို့ ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ စွဲမြဲမှုသည် အရှိန်အဟုန်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်အလုပ်ကို လမ်းကြောင်းပေါ်တင်၊ သင် ဘာလုပ်နေသလဲ၊ ဘာလုပ်ဖို့လိုသလဲဆိုခြင်းကိုသာ စောင်းတင်ပြီး စွဲမြဲစွာလုပ်ပါ။ သင့်အလုပ်ကို ဆီကောင်းစွာထည့်ထားသည့် ဘီးကြီးတစ်ဘီးကဲ့သို့ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သင် အနည်းငယ်တွန်းလိုက်သည်နှင့် အရှိန်များစွာရလာပါမည်။ ထို့ကြောင့် ပုံမှန် အနည်းငယ်တွန်းခြင်းဖြင့် သင်သည် အဆက်မပြတ်သောအရှိန်ကို ရရှိကြောင်း သဘောပေါက်လာမည်။ သို့ဖြစ်ရာ တစ်ရက် သို့မဟုတ် နှစ်ရက် သင့်အင်အားကို မစိုက်ဘဲ၊ ယင်းအတိုင်း လွှတ်ထားမည်ဆိုပါက ဘီးအရှိန်သည် လျော့နည်းလာပါမည်။ နည်းနည်းပိုကြာပါက လုံးဝရပ်ဆိုင်းသွားပါလိမ့်မည်။

ထိုအခါ ဘီးအရှိန်အမြင့်ဆုံးပြန်လည်ရရှိရန်မှာ သင် နေ့စဉ်သုံးနေကျ အင်အား ထက် များစွာလိုအပ်လာသည်ကိုတွေ့ရပါမည်။ စီးပွားရေးသည်လည်း ဤနိယာမ အတိုင်းဖြစ်ပါသည်။ မခြားနားပါ။ ထို့ကြောင့် နေ့စဉ် တစ်စုံတစ်ခုကိုလုပ်ပါ။ သင် လုပ်သည့် အလုပ်တိုင်း အလုပ်တိုင်း၏ အမြင့်ဆုံးသော အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိရန် အတွက် အလုပ်တိုင်း အလုပ်တိုင်းကို သေချာစွာ အကွက်ချစီမံပါ။ သို့ဆိုပါက အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါမည်။ မည်သို့ဆိုစေ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း တစ်စုံတစ်ခုကိုမူ သင် အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

‘သန္နိဋ္ဌန်ဈမှတ်ခြင်း’

( COMMITMENT )

.M.L.H စီးပွားရေးကို သင် ယခုလို ကြွေးကြော်ဆောင်ရွက်သည်ဆိုပါစို့။ ‘ငါစမ်းကြည့်လိုက်မယ်လေ၊ ဘယ်လိုဖြစ်မလဲဆိုတာ ကြည့်တာပေါ့’ ယခုလို ဆောင်ရွက်လျှင် မဖြစ်နိုင်ပါ။ ‘ဘယ်လိုဖြစ်မလဲဆိုတာ ကြည့်ရအောင်’ဟု ပြောပြီး ဆောင်ရွက်လျှင်လည်း ဘာမှ ဖြစ်မလာနိုင်ပါ။ အခြားအခြားသော စီးပွားရေးများတွင် သာမက သင့်ဘဝတွင်လည်း၊ ယခုလို သဘောထားလောက်မျှနှင့် ဘာမှဖြစ်မလာနိုင်ပါ။ သင် ထ.၍မလုပ်ဘဲ ဆက်၍မလုပ်ဘဲ မဖြစ်ဖြစ်အောင် မလုပ်ဘဲ ဘာမှမဖြစ်မလာနိုင်ပါ။

သင်သည် တက်ကြွသည့် ဇနီးမောင်နှံနှစ်ဦးအား သင်၏ လုပ်ငန်းကို ပြသသည်ဆိုပါစို့။ ဤနှစ်ဦးသည် အရာရာပြီးမြောက်နိုင်သူများဖြစ်ကြသည်။ မြို့ရှိလူတိုင်းကို သိသည်၊ သူတို့သည် တက်ကြွသည်။ ကောင်းစွာ လေးစားခြင်းခံရပြီး၊ လူသိများသည်။ အလားအလာရှိသည်မှာလည်း သူတို့လိုလူမျိုး သင် တစ်ခါမျှမမြင်ဘူးချေ။ စင်စစ် သူတို့သည် .M.L.H စီးပွားရေးတွင် ထိပ်တန်းရောက်နိုင်လောက်သည့် စံပြမောင်နှံများ ဖြစ်ကြပေသည်။

ထို့ကြောင့် သင်သည် ကြီးစွာသောမျှော်လင့်ချက်ဖြင့် သူတို့ကိုထောက်ခံချက်ပေးသည်။ လများစွာကြာပြီးနောက်၊ သင် အံ့သြစရာကောင်းအောင် စိတ်ပျက်ဖွယ်နှင့် တွေ့ရသည်။ အကြောင်းမှာ သူတို့ဘာမှဖြစ်မလာသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ သော အတွေ့အကြုံမျိုးသည် သင့်ကို အလဲထိုးရုံမက၊ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံးအပေါ်ပင် သံသယစိတ်များ ဝင်လာနိုင်ပေသည်။ ဤနေရာတွင် ယခုလို ဇနီးမောင်နှံမျိုးက ဤစီးပွားရေးကို မလုပ်နိုင်လျှင် မည်သူတွေက လုပ်နိုင်မည်လဲဟု မေးစရာရှိပါသည်။ ဤတွင် အရေးကြီးသည့် ဥပဒေသတစ်ခုကိုတင်ပြလိုပါသည်။

ဆင်လက် ရှာခြင်းလည်း မရှိတော့ပါ။ ကျွန်ုပ်၏ စိတ်သည် ပြိုင်ပွဲဝင်ရန် အာရုံပြုခြင်း တစ်ခုတည်းသာ ရှိပါတော့သည်။

.၂၂.၂။ စီးပွားရေးတွင် သင် သန္နိဋ္ဌာန်ချထားပြီးဆိုလျှင်လည်း အလုပ်ဖြစ်ပါ့မလားဟူသော မေးခွန်းသည် သင့်တွင် မရှိတော့ပါ။ မည်မျှကြာရှည်စွာ လှမ်းလျှောက်ရပါစေ၊ လှမ်းလျှောက်မည်သာဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ အောင်ပွဲသည် ရှေ့မှာရှိသည်ဟူသော အသိဖြင့် အပြီးအပြတ်ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ရန်သာရှိသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

‘ငါ့မှာ ရှိသမျှ အကုန်ပေးမည်’ ဆိုသည်မှာ သန္နိဋ္ဌာန်မဟုတ်ပါ။ ‘ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါလုပ်မည်’ ဟူသော ဆုံးဖြတ်ချက်သည်သာ သန္နိဋ္ဌာန်ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ လက်အောက်အဖွဲ့သည် ယခုအခါ လူတစ်ထောင်မျှဖြင့် အလုပ်လုပ်လျက်ရှိပါသည်။ ဤကိန်းဂဏန်းသို့ရောက်ရှိရန် တစ်လလျှင် ပျမ်းမျှ လူနှစ်ယောက် နှုန်းဖြင့် ထောက်ခံချက်ပေးပြီး ငါးနှစ်ကြာမှ ရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်ကို တချို့က ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းအလုပ် ခက်ခဲပါသလားဟု မေးကြပါသည်။ ‘ခက်ခဲသည်’ ဆိုသည်မှာ ပုဂ္ဂလိကဌာန် စကားဖြစ်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်အဖို့ ခက်ခဲသော်လည်း အခြားတစ်ယောက်အဖို့ လွယ်ကူနိုင်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်အဖို့မူ တစ်လလျှင် နှစ်ယောက် ထောက်ခံချက်ပေးရန် သန္နိဋ္ဌာန်ချထားပြီးဖြစ်၍ ခက်သည်ဖြစ်စေ၊ လွယ်သည်ဖြစ်စေ လုပ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်လိုချင်သည့်အဖြေကိုရရန် ကျွန်ုပ်အလုပ်လုပ်ခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ လုပ်ခြင်းကြောင့် စိတ်မသက်မသာဖြစ်ခြင်း၊ ပင်ပန်းနွမ်းနယ်ခြင်းနှင့် အချိန်ကုန်ခြင်းတို့ဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် ယင်းသို့ လုပ်ခြင်းသည် ငွေကြေးလွယ်လပ်ခြင်း၊ ချောင်လည်ခြင်း၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်သဖြင့် ကျွန်ုပ် မဖြစ်မနေလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

.၂၂.၂။ တွင် လုပ်ငန်းကြီးကြီးဖြစ်အောင် တည်ဆောက်မည်ဆိုပါက၊ များစွာ ပင်ပန်းပါမည်။ လူများနှင့် ဆက်ဆံခြင်းအတွက် သင် စိတ်ပျက်မည်၊ စိတ်နာမည်။ အလုပ်က ရပ်နားမည်ဟုပင် သဘောကားလာစရာရှိပါသည်။ သို့သော် မဆုံးဖြတ်ပါနှင့် ဦး၊ ကြည့်ပါဦး။

သင် အချိန်ပြည့်လုပ်နေသည့် အလုပ်မှာကော ယူအခြေအနေမျိုးရှိသည်သာ မဟုတ်ဘူးလား။ မနက်အစောကြီး အိမ်ရာက၊ လေးဘက်တွားထပြီး၊ နေ့စဉ် ရှစ်နာရီ လုပ်ရသည်ဖြစ်ရာ ခုလိုပင် စိတ်ပင်ပန်းစရာ စိတ်ညစ်စရာများနှင့် တွေ့ရသည်သာ မဟုတ်ပါလား...။ သို့ဆိုပါက သင့်ရည်မှန်းချက်များ ပြည့်ဝရေးအတွက် သင် ဘာပဲ လုပ်ရလုပ်ရဟူသော သန္နိဋ္ဌာန်ချပြီး ဘာကြောင့် မလုပ်နိုင်ရမှာလဲ ...။

သန္နိဋ္ဌာန်ဆိုသည်မှာ အနစ်နာခံမှုပါရှိပြီးဖြစ်သည်။ တစ်နေ့စတုတ္ထပေါင်း ၈၆၄၀၀ ရှိသည့်အနက် သင်သည် စက္ကန့်တိုင်း စက္ကန့်တိုင်းတွင် တစ်ခုခုလုပ်နေရသည်။ အလုပ်သစ်ကို လုပ်လျှင် အလုပ်ဟောင်းကို စွန့်လွှတ်ရ၏။ သင် ညစဉ်သုံးနာရီ တီဗွီ ကြည့်လျှင် .NET မှ စီးပွားရေးကို သုံးနာရီစွန့်လွှတ်ရမည်။ ယင်းကို ရှောင်လွှဲရန်မှာ လည်း များစွာမခဲယဉ်းပါ။ ကျွန်ုပ်အတွေ့အကြုံအရမူ တီဗွီမကြည့်သည့်တိုင် ကျွန်ုပ်တို့ ဘာမှ များများစားစား ဆုံးရှုံးသည်ဟု မရှိပါ။

သင်သည် မနေ့ကလို၊ ယခင်ယခင်အပတ်တုန်းကလို၊ ယခင်နှစ်များတုန်းကလို ပင် သက်တောင့်သက်သာ နေ့နေသည်မဟုတ်ပါလား။ သို့ဆိုပါက မနက်ဖြန်၊ ရှေ့ အပတ်နှင့် ရှေ့နှစ်များတွင်လည်း သင် ယခုအတိုင်းပင် နေသွားလိမ့်မည်။ တစ်စုံတစ်ခု အောင်မြင်ရန် သင် ယခုရှိနေသည့် အနေအထားမှ ပိုမိုကောင်းမွန်သော အခြေအနေသို့ ရောက်ရှိရန်ဆိုသည်မှာ သင် ယခု ခိုလှုံနေသည့် သက်တောင့်သက်သာ အရိပ်အာဝါသ မှ ထွက်၍၊ ပထမတော့ သက်တောင့်သက်သာ ပြင်ကောင်းမှဖြစ်မည့် အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ရပေလိမ့်မည်။

လူများစုကြီး မအောင်မြင်သည်မှာ သူတို့သည် လူများစုကြီးလုပ်သလို လုပ်နေသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အောင်မြင်သူများသည် လူများစုကြီး မလုပ် သည့် အလုပ်များကို စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ကြသူများဖြစ်သည်။

အချို့သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ပြီး အထိုက်အလျောက် အောင်မြင်သည်နှင့် ဟိုဘက်ခြံမှမြက်က ပိုစိမ်းသည်ထင်ကာ အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုသို့

**အလားအလာရှိခြင်း - သန္နိဋ္ဌာန် = ဘာမျှမရှိ**  
**(Potential - Commitment = Nothing)**

သန္နိဋ္ဌာန်မည်သို့ရရှိပါသလဲ ...။ သင် စိတ်ဝင်စားသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ဖြစ်နိုင်ခြေအပေါ် နားလည်သိရှိခြင်းက စတင်ပါသည်။ ယင်းသည် အကြောင်းအရာ တစ်ခုကို သိရှိခြင်းအပြင်၊ မိမိရည်မှန်းသည့်အဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာကြသည့်လူများ နှင့် ဆက်သွယ်ပေါင်းစီးရာမှ ရရှိလာခြင်းလည်းဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေး အလားအလာ ရှိခြင်းအပေါ် မြင်သည့် အမြင်တရားသည်၊ ယင်းသို့ဆောင်ရွက်ရာမှ ရရှိမည့်ဆုလုပ်ကို အလွန်အမင်းရယူလိုသည့် ဆန္ဒနှင့် မိတ်ဖွဲ့လိုက်သောအခါ၊ မဖြစ်မနေပြုလုပ်မည် ဟူသော သန္နိဋ္ဌာန်ပေါ်ပေါက်လာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယင်းကို ဥပဒေတစ်ရပ်အဖြစ် ညီမျှ ခြင်းဆွဲပါက အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်။

**ကျွန်ုပ်ပြုလုပ်နိုင်သည် + ကျွန်ုပ်ပြုလုပ်ရမည် = ကျွန်ုပ်မဖြစ်မနေပြုလုပ်မည်**  
**(I can do it + I must do it = I will do it)**

လူစိတ်သည် ထူးခြားဆန်းကြယ်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်အား တစ်စုံတစ်ခုကို တစ်စုံတရာသောအချိန်အတွင်း ပြီးအောင်လုပ်ရမည်ဟု အခိုင်အမာပြောလိုက်သော အခါ၊ သူသည် ဆင်ခြေဆင်လက်များကိုလည်း မရှာတော့၊ အလုပ်က ခက်ခဲသည်၊ လုပ်မဖြစ်နိုင်ပါဘူးဟူ၍လည်း မပြောတော့ဘဲ ဆက်၍ လုပ်သွားသည်ကိုသာတွေ့ရ မည်ဖြစ်သည်။ အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ရန် သင် သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်သောအခါ ထိုအလုပ် သည် တကယ်လည်း ပြီးသွားသည်ကိုတွေ့ရပေမည်။ သို့သော် သန္နိဋ္ဌာန်ချခြင်းသည် ခက်ခဲပါသည်။ အများအားဖြင့် ဘဝမှာ အထူးသဖြင့် အလုပ်မှာဖြစ်ပါသည်။ အကြောင်း မူ လှုံ့ဆော်မှုသည် အပြင်က လာသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အလုပ်တစ်ခုလုပ်လျှင် သေသပ်ကောင်းမွန်စွာပြီးရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ မဟုတ်ပါက သင်သည် ဆုတ် ယုတ်မှုကို ဦးတည်ခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် မိမိရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို သတ်မှတ်ပြီး၊ ထိုရည်မှန်းချက်ကို ရောက်ရန်မှာ အပြုသဘောဆောင်သည့် လှုံ့ဆော်မှု များစွာလိုအပ်ပါသည်။ ထိုနည်းတူ တိကျပြတ်သားသည့် သန္နိဋ္ဌာန်လည်းလိုအပ်ပါသည်။ ထိုသန္နိဋ္ဌာန်ကို ကူညီနိုင်သည့်အရာများမှာ ဥပမာ လူ့အတော်များများအား သင်၏ ရည်မှန်းချက်က ဘာဖြစ်သည်၊ သင်၏ တိုးတက်မှုကို စောင့်ကြည့်အကဲဖြတ်ပေးပါ စသည်ဖြင့် ပြောကြားထားခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ ဤနည်းဖြင့် သင်သည် သင် ရှုံးနိမ့်မည်ကို သူတို့အား မမြင်တွေ့စေလိုခြင်းကြောင့် သင့်သန္နိဋ္ဌာန်သည် ပိုမိုခိုင်မြဲသွားခြင်းမျိုးဖြစ်ပေသည်။

သန္နိဋ္ဌာန်၏ တံခိုးသတ္တိနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်ုပ်၏ အတွေ့အကြုံတစ်ခုကို တင်ပြလိုပါသည်။ ကျွန်ုပ်နှင့် အိမ်နီးနားချင်း မိတ်ဆွေတစ်ဦးသည် ဖာရသွန်ပြိုင်ပွဲဝင်ရန် ဆုံးဖြတ်ကြပါသည်။ ပြိုင်ပွဲမဝင်မီ သုံးလလောက်အလိုတွင် တစ်ပတ်လျှင် သုံးကြိမ်၊ တစ်ကြိမ်လျှင် လေးမိုင် အပြေးလေ့ကျင့်ရပါသည်။ နှစ်ပတ်သုံးပတ်ခန့်ကြာသောအခါ ကျွန်ုပ်တို့အဖို့ လေးမိုင်သည် များစွာ ပို၍ပို၍ရှည်လျားလာသည်ဟု ထင်ရပါသည်။ ဤတွင် ပေးထားသည့်အခွင့်အရေးမှာ မိုင်ကိုလျှော့ချပြေးနိုင်သည် သို့မဟုတ် တစ်ပတ်သုံးကြိမ်အစား နှစ်ကြိမ် သို့မဟုတ် တစ်ကြိမ်ဖြစ်စေ ပြေးနိုင်သည်။

ဤလျှော့ချမှုကို ကျွန်ုပ်တို့ လက်ခံလျှင်၊ ကျွန်ုပ်တို့သည် စိတ်ပြောင်းပြီး ပြိုင်ပွဲမဝင်တော့သည့်အဆင့်သို့ ရောက်သွားနိုင်ပါသည်။ အကြောင်းမူ ဤအဆင့်တွင် ပြိုင်ပွဲဝင်ခြင်းမှ ပယ်ဖျက်ခြင်းကို မိမိသဘောဖြင့်ဆောင်ရွက်နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ဤအဆင့်သည် ကျွန်ုပ်တို့အဖို့ သန္နိဋ္ဌာန်မခိုင်မြဲသည့်အဆင့်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ရှေ့တစ်လရောက်၍ ကျွန်ုပ်တို့ပြိုင်ပွဲဝင်ကြေးပေးပြီး သောအခါတွင်မူ ကျွန်ုပ်တို့၏ သန္နိဋ္ဌာန်မှာ လုံးဝဥသံ့ခိုင်မြဲသည့်အဆင့်သို့ ရောက်ရှိသွားကြပါသည်။

ဝင်ကြေးပေးထားခြင်း တစ်ခုတည်းကြောင့်မဟုတ်ဘဲ စိတ်ပိုင်းပြတ်ပြီး သန္နိဋ္ဌာန်ချထားခြင်းကြောင့် ကျွန်ုပ်သည် လေ့ကျင့်မှုကို လုံးဝအပျက်မခံတော့ရုံမက၊ ဆင်ခြေ



ပြောင်းတတ်ကြသည်။ သင် ယခုလုပ်နေသည့် အလုပ်ကို ထဲထဲဝင်ဝင် မလုပ်ရသေးပါက၊ အခြားကုမ္ပဏီ၏ အလုပ်က ပိုကောင်းသည်ဟု ထင်နေမည်သာဖြစ်သည်။ သန္နိဋ္ဌာန်ဆိုသည်မှာ မှန်ကန်သည်ဟု ယူဆသော အကြောင်းများအပေါ် အခြေခံ၍ ဆုံးဖြတ်ထားခြင်းဖြစ်ရာ၊ ယင်းကို ခိုင်လုံမှု မရှိဘဲ မပြောင်းလဲရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ စွဲမြဲစွာ ဆောင်ရွက်ရန်လည်းလိုအပ်ပေသည်။ သင်သည် ယခုကုမ္ပဏီနှင့် လိုအပ်သမျှ ပေးဆပ်ပြုလုပ်ခြင်းမရှိလျှင် အခြားကုမ္ပဏီသစ်နှင့် လုပ်လျှင်လည်း ထိုအတိုင်းသာဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မလုပ်ခင် အစမှာကတည်းက မှန်ကန်စွာရွေးချယ်ပါ။ သင် သည် သင်လိုချင်သည့် သတင်းအချက်အလက်များ များစွာရရှိနိုင်ပါသည်။ ယင်းသို့ ရရှိရန် ဆုံးဖြတ်ပြီးဖြစ်လျှင်လည်း သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုလေးစားပါ။ 'ငါ ဒီမှာ ကြာလှပြီ။ ဘာမှမဖြစ်သေးဘူး' ဟူ၍ စိတ်လောပီး စိုးရိမ်မနေပါနှင့် ယင်းအတွက် အချိန်ကုန်မခံပါနှင့်။ လိုအပ်တာ မှန်သမျှ သင် လုပ်လျှင် သင် အောင်မြင်ပါလိမ့်မည်။ အားလုံးသော ကုမ္ပဏီများသည် သင်သာ အလုပ်လုပ်လျှင် အလုပ်ဖြစ်ကြသည်သာဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်လုပ်နေတုန်း အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအကြောင်းကို သင့်အား ရှင်းလင်းပြသသည်ဆိုပါစို့။ သင်အသေအချာကြည့်ပါ။ လက်ရှိကုမ္ပဏီကို သင်ရွေးချယ်ခဲ့သည့်အကြောင်းများကို ပြန်စဉ်းစားပါ။ ယင်းတို့ကို ယခုကုမ္ပဏီသစ်၏ အနေအထားနှင့် ချိန်ထိုးပါ။ လက်ရှိကုမ္ပဏီနှင့်ဆောင်ရွက်နေသည်မှာ သင့်အလုပ်မည်မျှ အရွယ်အစားရှိနေပြီလဲ၊ ယင်းတို့ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်မှာလား၊ ဖျက်သိမ်းထိုက်ရဲ့လား။ ထိုအချက်များကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး အချက်အလက်များအပေါ် အခြေခံ၍ လည်းကောင်း၊ အတွေးအခေါ်ကိုအခြေခံ၍လည်းကောင်း၊ သင်၏ ယခင် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဆက်လက်အတည်ပြုခြင်း၊ ပယ်ဖျက်ခြင်းကို ဆောင်ရွက်ပါ။ မည်သို့ဆိုစေ သင်သည် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုထက်ပို၍ အပြောင်းအလဲပြုလုပ်သည်ရှိသော် ပြဿနာသည် ကုမ္ပဏီမှာ မရှိ၊ သင့်မှာ ရှိနေသည်ဟု မှတ်ယူပါ။

.MLM စီးပွားရေးကို လုပ်ကိုင်နေကြသည့် အချို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များသည် .MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခုမက များများလုပ်လျှင် များများအကျိုးရှိသည်ဟု ယူဆသူများလည်း ရှိကြသည်။ ကျွန်ုပ်သဘောအရမူ ဆင်သည် လွတ်လပ်သည့် ပြန်ချီသူဖြစ်၍ လွတ်လပ်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဟု ပြောပါရစေ။ သို့သော် သင် အသေအချာစဉ်းစားပါ။ သင်သည် .MLM ကုမ္ပဏီအများကို ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ရာ မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှ တစ်ခုထက်တစ်ခု နိမ့်ကျစေလိုမှုရှိမည်မဟုတ်ပါ။ ဝင်ငွေနှင့်ကျသည့် ကုမ္ပဏီကို ရွေးချယ်ခြင်းသည် သင့်တာဝန်သာဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကောင်းကောင်းမှာ အချိန်များများနှင့် လုပ်အားများများထည့်လျှင် သင် အသုံးပြုသည့်အချိန်နှင့် လုပ်အားသည် ထိရောက်သည်သာဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကောင်းကောင်းမှာ တစ်ပတ်လျှင် နာရီ ၂၀ လုပ်ခြင်းသည်၊ ကုမ္ပဏီ ၄ ခုမှာ တစ်ပတ် ငါးနာရီလုပ်ခြင်းထက် ဝင်ငွေ များစွာသာသည်ကို တွေ့ရပါမည်။ ထို့ပြင် ကုမ္ပဏီများကို ကိုင်တွယ်လုပ်ခြင်းသည်၊ ရှုပ်ထွေးမှုကို ဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ အလားအလာကောင်းသူ လူသစ်တစ်ယောက်ကိုတွေ့လျှင် သင် ဘယ်ကုမ္ပဏီအတွက် ရွေးမှာလဲ၊ စာရွက်စာတမ်းအလုပ်ဝန်ပိုမှုကော မဖြစ်ပေဘူးလား။ ကျွန်ုပ်အတွေ့အကြုံအရမူ အချမ်းသာဆုံးသော .MLM ပြန်ချီသူများသည် ရှိသမျှ ခွန်အားကို တစ်ခုတည်းသော ကုမ္ပဏီကောင်းတွင်သာ မြုပ်နှံလုပ်ကိုင်ကြပါသည်။

‘ဆန္ဒရှိခြင်း’

( DESIRE )

အမယ်များများလုပ်ခြင်းထက် အရည်အသွေးရှိသည့် တစ်ခုတည်းသော အလုပ်ကို စွဲမြဲစွာလုပ်ခြင်းက ပိုမိုအကျိုးရှိကြောင်း အထက်တွင် ကျွန်ုပ်ရှင်းပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ ဇွဲပင်ဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ပါက လူများအား မည်သည့်ကိစ္စက ဇွဲရှိအောင် စွမ်းဆောင်ပါသလဲ ...။ ဇွဲရှိရန်မှာ အကြောင်းရှိရပါမည်။ လွယ်ကူသော အဖြေပြောရလျှင် ငွေကို ပိုလိုချင်သောကြောင့်ဟု ဆိုပါစို့။

သို့သော် ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး သိကြသည့်အတိုင်း ငွေပိုချင်သူအချို့သည် အပြင်သို့ ထွက်၍ လိုအပ်သည်များကို ဆောင်ရွက်သည်။ ‘လိုချင်သည်’ ဆိုသော စကားထက် ပိုမိုပြင်းထန်သောအခါ ထိုသူသည် ဒုက္ခအမျိုးမျိုးကိုရင်ဆိုင်မည်။ မည်မျှခက်ခဲပါစေ မိမိရည်မှန်းချက်ရောက်အောင် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မည်ဟူသော အဆင့်သို့ရောက်ရှိပါသည်။ ယင်းကို ပြင်းထန်သော ဆန္ဒ(burning desire) ဟု ခေါ်သည်။ သင်သည် တစ်စုံတစ်ခုကို ပြုလုပ်ရန် သန္နိဋ္ဌာန်မချမီ၊ ထိုပြင်းထန်သော ဆန္ဒရှိရန်လိုအပ်လေသည်။

သင်သည် .M.L.M စီးပွားရေးကို လုပ်ကိုင်ရင်း၊ အပိုငွေပေါင် ၃၀ လိုချင်သည် ဆိုပါက၊ သင့်လုပ်အားသည် ဤလုပ်ငန်းအပေါ် အားထားရပေမည်။ ကျွန်ုပ် ပြောလိုသည်မှာ ဤစီးပွားရေးတွင် သင် မည်မျှအဆင့်အထိ အောင်မြင်လိုသည်ဆိုခြင်းကို ပြောလိုရင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤအဆင့်သို့ မရောက်မီ သင်သည် ပြင်းထန်သော ဆန္ဒ (burning desire) ရှိရန်လိုပါသည်။ ဤဆန္ဒသည် ချက်ချင်း ဖြစ်လာချင်မှ လာမည်။ သင် မသိဘဲ သင့်အပေါ် တွားသွားတက်လာနိုင်သည်။ သို့သော် ယင်းကို တောင်းဆို၍ သော်လည်းကောင်း ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့်သော်လည်းကောင်း ရရှိနိုင်ခြင်းမရှိပေ။

.MLM တွင်လည်းကောင်း၊ သင့်ဘဝတွင်လည်းကောင်း၊ သင်သည် တစ်စုံတစ်ခုကို ရယူလိုသည့် ပြင်းပြသော ဆန္ဒရှိနိုင်သည်။ ယင်းဆန္ဒကို ယင်းနှင့်ညီမျှသော ပေးဆပ်မှုပြုလျှင် ရနိုင်သည်သာဖြစ်သည်။ ပြင်းပြသည့်ဆန္ဒ ရရှိနိုင်သည့် အနေအထားကို ဥပမာ ပြ၍ဆိုပါမည်။

‘ငါတာ ခုလို ဒုတိယတန်းက ခရီးသွားရတာ တကယ်ကို အနောက်ဆုံးပဲ ဖြစ်စေရမယ်’ ဤစကားတွင် သင်၏ ပြင်းပြသော ဆန္ဒပါရှိနေပါသည်။ ‘ငါ ဒီအလုပ်ကို တကယ်ပဲ စိတ်ကုန်သွားပြီး ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်တဲ့ ကိုယ့်အလုပ်ပဲ ကိုယ်လုပ်တော့မယ်’ ။

သင်သည် အမှန်တကယ် ပြင်းပြသည့် ဆန္ဒရှိလာပြီဆိုလျှင်၊ ဇွဲနှင့် သန္တိဋ္ဌာန်တို့သည် သူ့အလိုလိုပါလာမြဲဖြစ်ပါသည်။ ထိုအခါ သင်သည် ‘ငါတာ သိပ်ခက်တဲ့ အလုပ်ပဲ’ ‘ဒီလိုနဲ့ အလုပ်ဖြစ်ပါ့မလား’ ‘ခုတော့ ငါမလုပ်သေးဘူး’ ‘ငါ သိပ်ပင်ပန်းနေတယ်’ စသည့် ဆင်ခြေဆင်လက်များနှင့် ချေးထူနေခြင်းမျိုးလည်း မရှိနိုင်တော့ပါ။

ကျွန်ုပ်သည် ဤအခန်းကို နပိုလီယံဟေးလ်(Napoleon Hill) ၏ စကားနှင့်ပင် အဆုံးသတ်လိုပါသည်။ သူ့စကားမှာ ခုလိုပင်ဖြစ်ပါသည်။

‘လူတိုင်းသည်၊ လူတိုင်းလူတိုင်းကဲ့သို့ ချမ်းသာမှုကို တောင့်တနိုင်ကြပါသည်။ သို့ရာတွင် သေချာသည့် အစီအစဉ်ချမှတ်မှုများနှင့် ပြင်းပြသော စိတ်ဆန္ဒသည်သာ ဓနုဥစ္စာ တိုးပွားရာ တိုးပွားကြောင်း၏ တစ်ခုတည်းသော အားထားရာဖြစ်ကြောင်း၊ လူအနည်းငယ်ကသာ သိရှိကြပါသည်။’

‘ထုတ်ဖော်ပြသခြင်း’

( EXPOSURE )

.MLM စီးပွားရေးနှင့် အကျွမ်းဝင်ကာစ လူသစ်များသည်၊ ဤလုပ်ငန်းသဘော တရား၏ နောက်ကွယ်တွင် ရှိနေသော အခြေခံချက်အချို့ကို မေ့လျော့နေတတ်ကြ ပါသည်။ မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်လိုပါက မရှိမဖြစ် လိုအပ်လှသည့် ယင်း အခြေခံသဘောတရားများကို ခေါင်းတွင် စွဲမြဲစွာမှတ်ယူထားရပါမည်။

- (၁) သင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်လိုသူများသည် အပြင်တွင် ထောင်နှင့်ချီရှိနေသည်။
- (၂) သူတို့သည် စီးပွားရေး မလုပ်လိုသူများနှင့် ရောနှောလျက်ရှိသည်။
- (၃) ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်လိုသူများကို ရှာဖွေရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ မိမိလုပ်ငန်းကို ထုတ်ဖော်ပြသခြင်းပင်ဖြစ်သည်။
- (၄) လူများများကိုပြသလေ၊ သင်တွေ့လိုသည့် လူရာခိုင်နှုန်းအတော်များများကို တွေ့ရလေဖြစ်သည်။

.MLM သည် လူအရေအတွက် များစွာနှင့် ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရသည့် အလုပ်ဖြစ် ပါသည်။ စီးပွားရေး လုပ်လိုသည့်လူများသည်လည်း ရာခိုင်နှုန်းအလျောက်ရှိနေပါ သည်။ အရေအတွက် မည်မျှဟူ၍ ပြောရန်မှာ မဖြစ်နိုင်ပါ။ သို့သော် တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာအထိ ရှိနေသည်မှာမူ သေချာပါသည်။ လူနှစ်ဆယ်မှာ တစ်ယောက် လား၊ ငါးဆယ်မှာ တစ်ယောက်လား သို့မဟုတ် တစ်ရာမှာ တစ်ယောက်လား မပြော နိုင်ပါ။ မည်သို့ဖြစ်စေ သင်သည် အရေအတွက်များများကို မြန်မြန်သွားနိုင်လေ၊ သင်တွေ့လိုသူများကို မြန်မြန်တွေ့လေဖြစ်ပါသည်။

‘ထုတ်ဖော်ပြသခြင်း’သည် အထက်ပါအကြောင်းများကြောင့် သင့်လုပ်ငန်း၏ သော့ချက်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သင်သည် အလားအလာရှိသူတစ်ယောက်ကို သင့် လုပ်ငန်းအား ပြသရန် တစ်နေ့လုံးပြင်ဆင်ရမည်၊ ပြသသည့်အခါတွင်လည်း သုံးနာရီ

လောက်ကြာမည်၊ ထိုနောက် နောက်ဆက်တွဲအလုပ်များအတွက် နောက်ထပ် နှစ်နာရီ အချိန်ပေးရဦးမည်ဆိုပါက သင်သည် တိုးတက်ကောင်းတိုးတက်ပါမည်။ သို့သော် အလွန်နှေးကွေးပါလိမ့်မည်။ ထို့ပြင် လူတစ်ယောက်ကို သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပြသရန်၊ ဤမျှ အချိန်ယူရပါက သင်၏ အချိန်ပိုင်းလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် မည်သို့ လုပ်နိုင်ပါမည်လဲ။

ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်း ဤသို့ဖြစ်ခဲ့ဘူးပါသည်။ ကျွန်ုပ်သည် တယ်လီဖုန်းခေါ်ရမည်ကိုပင် ကြောက်နေခဲ့ဘူးသည်။ ခေါ်ရန်ပြင်ဆင်သည့်အခါတွင်လည်း သုံးနာရီလောက်ကြာခဲ့သည်။ ကျွန်ုပ်သည် အတွေ့အကြုံမရှိ၍၊ လူများနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံမှုလည်း နည်းခဲ့သဖြင့်၊ ယခုလိုဖြစ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယူမှု ကျွန်ုပ်သည် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု များစွာပိုမိုရှိလာပြီဖြစ်၍ အလားအလာရှိသူနှင့် ဆက်သွယ်၍ လုပ်ငန်းပြသသည့်အလုပ်မှာ ကျွန်ုပ်၏ ဒုတိယ သဘာဝအလုပ်ဖြစ်လျက်ရှိပါသည်။

စီးပွားရေးကို ကြီးနိုင်သမျှ ကြီးကြီးနှင့် တတ်နိုင်သမျှ မြန်မြန်ပြုလုပ်လိုပါက၊ သင်သည် အခွင့်အရေးရသမျှနှင့် ဖြစ်နိုင်သမျှသော အလားအလာရှိသူများကို သင်ပြသရပါမည်။ ထို့ကြောင့် မည်သည့်နေရာ မည်သည်အချိန်မဆို ရှင်းလင်းပြသနိုင်ရန် သင့်လုပ်ငန်းကို အသင့်ပြင်ဆင်ထားပါ။ သင် ဘယ်သွားသွား စာရွက်စာတမ်းများကို ယူသွားပါ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ပစ္စည်းများကိုလည်း ယူသွားပါ။ ကုမ္ပဏီက ထောက်ပံ့သည့် စီးပွားရေးအထောက်အကူပစ္စည်းများကို အသုံးပြုပါ။ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းအဖြစ် ထုတ်လုပ်ထားသည်၊ ဇွီဒီယိုခွေများ၊ အသံသွင်းတိတ်ခွေများနှင့် အရေးပါသည့် ဇာတ်ပုံများပါရှိသည့် စာရွက်စာတမ်းများကို ကုမ္ပဏီက ပေးအပ်လေ့ရှိရာ ယင်းတို့ကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အချိန်များစွာ သက်သာနိုင်သည်ကို သတိပြုပါ။ သင် ပြုစုထားသည့်စာရင်းအရ တစ်စုံတစ်ယောက်အား သင် ပုန်းခေါ်နေစဉ်၊ ဇွီဒီယို အခွေခြောက်ခုမျှကို ပေးအပ်ထားခြင်းဖြင့် ဒါဇင်မျှမကသော လူများအား သင့်လုပ်ငန်းကိုပြသနိုင်ပါမည်။ သို့သော် ယင်းအခွေများကို နှစ်ဆယ့်လေးနာရီကျော်လျှင် ပြန်သိမ်းရန်လည်း မမေ့ပါနှင့်။ အကြောင်းမူ ...



- နောက်နေ့တွင် သင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ပေးအပ်ရဖွယ်ရှိပါသည်။
- တစ်စုံတစ်ခုသော အချိန်အတွင်း ကြည့်ရှုပြီး ပြန်ပေးပါမည်ဟူသော စိတ်ဝင်စားသည့် ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် တွေ့ရနိုင်ပါသည်။
- ကြည့်ရှုပြီးသူများအနက် ကြိုက်နှစ်သက်သူများရှိလျှင်လည်း သင် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။

ဤလုပ်ငန်းတွင် မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်းလောက် ထိရောက်သည့် အရာ မရှိပါ။ သို့သော် ယင်းသို့ စိစဉ်နိုင်ခြင်း မရှိသေးလျှင် သင်၏ စာရွက်စာတမ်းများကို အသုံးပြုပါ။ စာတစ်စောင်လည်း သီးခြားရေး၍ ဤလုပ်ငန်းသည် မည်မျှအံ့ဩစရာကောင်းကြောင်း ၎င်းတို့ကိုလည်း မည်သို့အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းနိုင်ကြောင်း ပြောပါ။ ထို့နောက် စာဖတ်ပြီးချိန်လောက်တွင် ပြန်လည်ဆက်သွယ်မည်ဖြစ်ကြောင်းကိုလည်း ဖော်ပြ၍ ဖော်ပြသည့်အတိုင်းလည်း သင် လိုက်နာဆောင်ရွက်ပါ။

စကားပြောပါ။ ပြောပါ။ သင် တွေ့ထိသူအားလုံး လူတိုင်းနှင့် စကားပြောပါ။ ဘာအကြောင်းဆိုသည်မှာ အဓိက မဟုတ်ပါ။ ပြောရင်း မကြာခင်မှာ သင့်စီးပွားရေးအကြောင်း ပြောပြရန်အခွင့်ရလာပါလိမ့်မည်။ မရလျှင်လည်း သူနှင့် သင်ရင်းနှီးမှုရှိလာပါမည်။ သို့ဖြင့် သူမှတစ်ဆင့် သင် သတင်းများရနိုင်ပါသည်။ သူ့ကိုအကြောင်းပြု၍ သင်ရှာနေသူကိုတွေ့ရနိုင်ပါသည်။ သဘာဝအားဖြင့် လူတိုင်းလူတိုင်းသည် အပိုဝင်ငွေကို လိုချင်ကြပါသည်။ သို့မဟုတ် ဘဝမှာ ယခုထက် ပိုမိုသော အနေအထားဖြင့်နေချင်ကြပါသည်။ သူတို့ရှိတာလေးနဲ့ လုံးဝ တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနေပါသည်ဆိုသည့် လူမျိုး သင် ဘယ်နှစ်ယောက်တွေ့ဘူးပါသလဲ ...။

ထို့ကြောင့် လူတိုင်းအား သင့်လုပ်ငန်းကို ဖော်ထုတ်ပြသပါ။ သင် ကျန်ရစ်ခဲ့သည့် လူတစ်ယောက်သည် သင့်စီးပွားရေးမှာ စတား(Star) အဆင့်သို့ရောက်ပြီး နှစ်ယောက်လုံး ချမ်းသာစေနိုင်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်မဟုတ်ဟု မည်သူမှ အတတ်မပြောနိုင်ပါ။

တွေ့ဆုံခြင်းသည် လူများလေ ကောင်းလေဖြစ်ပါသည်။ သင်၏ အချိန်ကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးချနိုင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် တွေ့ဆုံပွဲတစ်ခု သို့ လူငါးယောက်မျှ ခေါ်ယူသွားနိုင်လျှင် သင် နှစ်ရက်မျှလုပ်ရမည့် အချိန်သက်သာ သွားသည်ဟု ယူဆနိုင်ပါသည်။ သင် ကိုယ်တိုင်တွေ့ဆုံပွဲကို ဦးစီးပြုလုပ်ရာတွင် လူတစ်ဒါဇင်မျှ ခေါ်ယူနိုင်သည်ဆိုပါကလည်း ယင်း၏ နှစ်ဆမျှသော သင်၏ အချိန် သက်သာပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လူများလေ သင် အသုံးပြုရသည့်အချိန် အကျိုးရှိ လေဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် သင့်အလုပ်ကို ရှင်းလင်းပြသမည့်အစီအစဉ်ရှိတိုင်း သင် ပထမဆုံး စဉ်းစားပါ။ ဤပွဲမှာ တစ်စုံတစ်ယောက် ထပ်တိုး၍ရမလား၊ သင် ခေါ်ယူထားသည့် အလားအလာရှိသူမှာကော စိတ်ဝင်စားသည့် သူ့မိတ်ဆွေရှိဦးမလား၊ တချိန်တည်း တခါတည်း သင့်အချိန်ကို လူများများအား ပြသနိုင်ခြင်းဖြင့် အကျိုးရှိမည့်နည်းလမ်းကို တွက်ချက်ပါ။ ထို့ပြင် သင် အလုပ်ကိစ္စဖြင့် အပြင်သွားနေစဉ်၊ ကုမ္ပဏီကပေးသည့် ဗွီဒီယိုခွေကို မည်သူ့အား ပေးမည်ဟုစဉ်းစားပါ။ တချိန်တည်းမှာ လမ်းခုလတ်၌ တစ်စုံတစ်ယောက်နှင့် တွေ့လျှင်၊ ပေးနိုင်ရန် စာရွက်စာတမ်းများကော သင်နှင့်အတူ ပါရဲ့လားဟု စစ်ဆေးပါ။

‘ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ခြင်း’

( GOAL SETTING )

.M.L.M စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ သင့်ကိုယ်သင် ပထမဦးဆုံးနှင့် အထင်ရှားဆုံးသော မေးခွန်းတစ်ခုကို မေးရပါမည်။ ယင်းမှာ တခြားမဟုတ်၊ .M.L.M စီးပွားရေးလုပ်ခြင်းဖြင့် ငါဘာကိုလိုချင်တာလဲ ဟူသော မေးခွန်းဖြစ်ပါသည်။ အခြားတစ်နည်းဖြင့်ပြောရသော် သင်၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကဘာလဲဟူ၍ဖြစ်ပါသည်။ ဤမေးခွန်း၏ အရေးကြီးမှုကို သင် မည်မျှကြာကြာစဉ်းစားသည်ဖြစ်စေ၊ မည်မျှခက်ခက်ခဲခဲစဉ်းစားသည်ဖြစ်စေ၊ အလွန်အမင်း အလေးအနက်ထားခြင်းဟု မဆိုနိုင်ပါ။ ငွေပိုလိုချင်သောကြောင့်ဟု ခပ်လွယ်လွယ်ဖြေနိုင်ပါသည်။ သို့သော် အသေးစိတ်အတိအကျမဟုတ်သေးပါ။ သင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သည် အသေးစိတ်နှင့် အသေအချာဖော်ပြထားပြီး၊ သင့်စိတ် မျက်စိမှာမြင်ယောင်နေရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါ သည်။ သို့မှသာ သင့်စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သည့်အခါတွင်လည်းကောင်း၊ ချွတ်ချော် တိမ်းပါးသည့်အခါတွင်လည်းကောင်း ယင်းဖော်ပြချက်က သင့်အား လမ်းမှန်ပေါ်သို့ ပြန်တင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် သင့်ရည်မှန်းချက်အပြည့်အစုံကို အသေးစိတ်ရေးချပါ။ လိုအပ်လျှင် နေ့စွဲတပ်ပါ။ စာရွက်မှာ စွဲမြဲအောင် ရေးသားမှတ်တမ်းတင်ခြင်းသည် သင့်စိတ်မှာ စွဲမြဲအောင် မှတ်တမ်းတင်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ထိုအရာကို သင်နှင့်အတူထားပြီး၊ သင့် မသိစိတ်က အလိုလိုသိသည့်အဆင့်ထိရောက်အောင် မကြာခဏပြန်ကြည့်ပါ။ လူများ အနက် ငါးရာခိုင်နှုန်းသည်သာ အသက် ၆၅ နှစ်တွင် ငွေကြေးခိုင်လုံမှုရှိကြပါသည်။ မိမိတို့ဘဝ၏ ရည်မှန်းချက်ကို ရေးချ လိုက်နာသည့် အလွန်နည်းသော လူနည်းစုသည် ယင်းငါးရာခိုင်နှုန်းတွင်ပါရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးမှာသော်လည်းကောင်း၊ မိမိ ဘဝမှာသော်လည်းကောင်း၊ ရည်မှန်းချက်သည် အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်

လှပါသည်။ ဘယ်အချိန်မှာ သင် ဘယ်လိုဘယ်ပုံ ဖြစ်ချင်တာကို မသိဘဲ၊ သင် မည်သို့ အောင်မြင်နိုင်ပါမည်လဲ ...။

စီးပွားရေးကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများသည် ရေတိုရည်းမှန်းချက် အလယ်အလတ် ကာလ ရည်းမှန်းချက် ဟူ၍ အဆင့်ဆင့် ရေးဆွဲသတ်မှတ်ကြပါသည်။ အကယ်၍ အဆင့်တစ်ခုခုတွင် အောင်မြင်ခြင်းမရှိခဲ့သော် ဖြေရှင်းချက်များကို သုံးသပ်ပြုစုရပါ သည်။ ယင်းသုံးသပ်ချက်များမှ သင်ခန်းစာယူပြီး၊ နောက်ပိုင်းတွင် လုပ်ငန်းများကို ပြုပြင်ဆောင်ရွက်ကြရပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ လူများ အဘယ်ကြောင့် ရည်မှန်းချက်ချမှတ် မဆောင်ရွက်ကြသည်ကို နားမလည်နိုင်ပါ။ ငွေကြေးကိစ္စ၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကိစ္စ စသည်ဖြင့် အရေးကြီးကိစ္စများတွင် ပန်းတိုင်ထား၍ ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ တချို့ဆိုပါက တစ်နှစ်တာ အဓိဋ္ဌာန်ဟူ၍ နှစ်ဆန်းမှာ ပြဋ္ဌာန်းချက် ချမှတ်ပြီး ဇန္နဝါရီလကုန်တွင် မေ့သွားကြပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ သင် ကြံစည်စိမ့်ထားသည့် ရည်မှန်းချက်သို့ မရောက်ခြင်း၊ မပြည့် ပိုခြင်းမှာ အရေးမကြီးပါ။ အရေးကြီးသည်မှာ သင်ကြိုးစားရန်ဖြစ်သည်။ အတွေ့အကြုံ မှ သင်ခန်းစာ ထုတ်ယူရန်ဖြစ်သည်။ လိုအပ်ပါက သင်၏ ရည်မှန်းချက်များကို အချိန် ကာလ ပြင်ဆင်သတ်မှတ်နိုင်သည်သာဖြစ်ပါသည်။

စွဲမက်ဖွယ်ကောင်းသည့် 'စိတ်တန်ခိုး' (Psycho-Cybernetics) ဟူသော စာအုပ် ကို ရေးသားသူ မက်စ်ဝဲလ်မော့လ် (Maxwell Maltz) က သင်သည် 'သင်၏ ရည် မှန်းချက်ကို အသေအချာ ခိုင်ခိုင်မြဲမြဲ သင့်စိတ်ထဲမှာ ပြဋ္ဌာန်းချမှတ်ထားပြီး ဆိုလျှင် ယင်းသည် ခေတ်မီ တော်ဝီဒိုတစ်စင်းကို အလိုအလျောက်ပဲ့ပြင်စနစ် ဖြင့် ပစ်လွှတ်ခြင်းနှင့် အလားတူသည်' ဟု ဖော်ပြထားပါသည်။ လုပ်ငန်းနှင့် မသက် ဆိုင်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို စစ်ထုတ်သည်။ အသုံးဝင်သည့် အချက် အလက်များကို တော်ဝီဒိုက ပစ်မှတ်ကို ပစ်ခတ်ရာတွင် လမ်းကြောင်းမှန်ရေးအတွက် ကူညီသည်။ လိုအပ်လျှင် သိမ်းဆီးထားသည်။ တော်ဝီဒိုသည် လမ်းကြောင်းမှ သွေဖီ

သွားလျှင် သူ၏ အလိုအလျောက်ပြုပြင်ရေးစနစ်များက ပြင်ဆင် သတ်မှတ်ပေးသည်။ အကယ်၍ လမ်းကြောင်းတွင် အသေအချာ အတိအကျ သတ်မှတ်ထားသည့် ပစ်မှတ် လုံးဝမရှိပါက ဤတော်ဝီဒိုသည်လည်း အလျဉ်းအသုံးဝင်ခြင်းမရှိတော့ချေ။ လူသား တို့၏ စိတ်သည်လည်း ဤသဘောသာဖြစ်ပေသည်။

ထိုက်တန်သည့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် ပြဋ္ဌာန်း မထားဘဲ၊ ယင်းကိုလည်း ပြင်းပြသည့်သန္နိဋ္ဌာန်ဖြင့် တစိုက်မတ်မတ် လုံ့လထုတ်ခြင်းမပြုဘဲ၊ ဤလောကတွင် မည်သူ အောင်မြင်မှုရနိုင်ပါမည်လဲ ...။

အောင်မြင်မှုအတွက် ရေရှည်ရည်မှန်းချက်သည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သည်သာဖြစ်သည်။ သို့သော် ဤတစ်ခုတည်းဖြင့် သင်၏ ရေတိုစီမံမှုများ အောင်မြင်မှု ရှိမရှိကို မသိနိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့် သင့်လျော်သော အချိန်ကာလအတွင်း အောင်မြင်နိုင်ဖွယ်ရှိသည့် ရေတိုရည်မှန်းချက်များကို ရေးဆွဲကျင့်သုံးရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ ဤနည်းသည် မိမိကိုယ်ကို အားပေးရာကျရုံမက၊ မိမိသည် လမ်းကြောင်းမှန်ပေါ်တွင် ရှိနေကြောင်း အသိပေးခြင်းလည်းမည်ပါသည်။

အအောင်မြင်ဆုံးသော .MLM ဖြန့်ချိသူများသည် ၎င်းတို့၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်များနှင့် တိုင်ပင်လျက်၊ အသေအချာအလေးအနက်လည်း စဉ်းစားလျက် ငါးနှစ်ရည်မှန်းချက်၊ တစ်နှစ်၊ လစဉ်၊ အပတ်စဉ်နှင့် နေ့စဉ်ရည်မှန်းချက်များကို ချမှတ်လုပ်ကိုင်ကြပါသည်။

ရည်မှန်းချက်နှင့် အိပ်မက်ကိုလည်း မရောထွေးသင့်ပါ။ အိပ်မက်သည် အဆုံးစွန်သော သင့်၏ လိုအင်ဆန္ဒများကို ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပြီး၊ ရည်မှန်းချက်မှာမူ ထိုအိပ်မက်ထံ အောင်မြင်စွာရောက်ရှိရေးအတွက် စခန်းထောက်များကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ သင်၏ ရေရှည်ရည်မှန်းချက်သည် သင်၏ အိပ်မက်ဖြစ်သော တစ်စုံတစ်ခုသော စီးပွားရေးပြီးပြည့်စုံမှု ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမည်။ ထိုအခါ သင်၏ အလယ်အလတ်ကာလ ရည်မှန်းချက်မှာ သင် အလိုရှိသောအဆင့်ရှိရန်

သင့်အဖွဲ့အစည်းတွင် ရောင်းအားပမာဏ မည်မျှကို ပေးစွမ်းနိုင်မည့် လူမည်မျှကို စည်းရုံးရရှိမည်ဟူသော အချက်သည် သင်၏ အလယ်အလတ်ကာလ ရည်မှန်းချက် ဖြစ်ပါမည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းအလယ်အလတ်ကာလ ရည်မှန်းချက်ကို ရောက်ရှိရန် တစ်လ လူမည်မျှကို ထောက်ခံချက်ပေးရမည်ဟူသော အချက်သည် သင်၏ ရေတို ရည်မှန်းချက်ဖြစ်ပါမည်။ ယင်းရေတိုရည်မှန်းချက်ကို ပြည့်ဆီးရန်မှာ တစ်ပတ်လျှင် လူမည်မျှနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရမည်ဟူသော အချက်သည် သင်၏ အနီးကပ်ဆုံး သော ရည်မှန်းချက်ဖြစ်ပါမည်။

- > အချုပ်ဆိုရသော် နှစ်စဉ် သင်၏ဝင်ငွေ မည်မျှရှိရမည်ဟူသော မျှော်မှန်းချက် သည် (A) ဖြစ်သည်ဆိုပါစို့။
  - > ယင်းကို ပြည့်ဆည်းနိုင်ရန် သေချာသည့်ဖြန့်ချိသူ လူမည်မျှလိုမည်မှာ (B)
  - > သေချာသည့် ဖြန့်ချိသူ မည်မျှရှိနိုင်ရန်၊ ပျမ်းမျှအားဖြင့် လူမည်မျှကို ထောက်ခံချက်ပေးမှ သေချာသူတစ်ယောက်ရရှိသည်ဖြစ်၍ လူမည်မျှကို ထောက်ခံချက်ပေးရမည်မှာ (C)
  - > ထောက်ခံချက်ပေးနိုင်ရန် အလားအလာရှိသူ မည်မျှကို သင့်စီးပွားရေးအား ပြသရမည်မှာ (D)
  - > သင့်စီးပွားရေးကို ပြသနိုင်ရန်၊ လူမည်မျှကို ဖုန်းဆက်ဖိတ်ကြားရမည်မှာ (E)
- ဤသဘောတရားကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သင့်အသိအကျွမ်းများအား ဖုန်းဆက် အကြောင်းကြားခြင်းနှင့် လူများအား သင့်စီးပွားရေးကို ပြသခြင်းသည် မည်မျှ အရေး ပါသည်ကို သိသာနိုင်ပါသည်။ ထိုနည်းတူ သင် လိုချင်သည့် ရည်မှန်းချက်ရောက်ရန် လူမည်မျှနှင့် တွေ့ဆုံရှင်းပြရမည်ကိုလည်း အကြမ်းဖျဉ်းအားဖြင့် သင် တွက်ချက်နိုင် မည်ဖြစ်ပါသည်။



'သင်ကြားပြသခြင်း'

( TEACHING )

MLM စီးပွားရေးသည် ဘဝတစ်သက်တာ ငွေကြေးလုံခြုံမှု ရှိရေးအတွက် ရေရှည်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ခိုင်မြဲသည့် စီးပွားရေးဖြစ်စေရန် မရှိမဖြစ်လိုအပ်သည့် အဆင့်များကို သင် လိုက်နာရန်လိုအပ်ပါမည်။ သင်သည် အဆောက်အဦးတစ်ခုကို ဆောက်လုပ်သည့်အခါ အုတ်မြစ်ကို နက်နက်ချလေ၊ အဆောက်အဦး ခိုင်မြဲလေဖြစ်ပါသည်။ MLM စီးပွားရေးသည်လည်း ထိုအတိုင်းဖြစ်ပါ သည်။ ခိုင်မြဲသော စီးပွားရေး အလို့ငှာ၊ အုတ်မြစ် ခိုင်ခိုင်ချရေးအတွက် ခိုင်မာသော နည်းစနစ်များသည် အမှန်ပင်ရှိပါသည်။

သင်သည် တစ်ပတ်လျှင် လူငါးယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးနိုင်သည် ဆိုကြပါ စို့။ သို့ဖြစ်လျှင် သင်သည် တစ်လတွင် လူနှစ်ဆယ်ကို ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဖြစ်ရာ၊ သင်သည် အချိန်တိုအတွင်း အကျိုးအမြတ်များသော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရရှိနေပြီဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ သို့သော် သင်သည် သင်၏ အချိန်အားလုံးကို ထောက်ခံချက်ပေးရာတွင် အသုံးပြုပြီး၊ ပစ္စည်းရောင်းချမှုအပိုင်းတွင် ဟိုတစ်စ သည်တစ်စမျှသာ အသုံးပြုသည့် သဘောသက်ဝင်နေပါသည်။ သုံးလကြာသည့်အခါ သင်သည် လူခြောက်ဆယ်မျှကို ထောက်ခံချက်ပေးပြီးဖြစ်သော်လည်း အရောင်းပမာဏမှာမူ သင် မျှော်လင့်သလို တိုးတက်လာခြင်းမရှိပါ။ ဤသည်မှာ လုပ်ငန်းနက်ရှိုင်းမှု မရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ကြည့်ရသည်မှာ သင် ထောက်ခံချက်ပေးထားသူများသည် သင် ပေးသလို သူတို့ ဆက်လက်မပေးကြသောကြောင့်ဖြစ်ပါမည်။ ထို့ပြင် သင်၏ ပထမအဆင့် ထောက်ခံချက်ပေးထားသူအချို့အလုပ်မှ ထွက်သွားကြခြင်းလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင် အတိအကျမပြောနိုင်ပါ။ တစ်လ လူနှစ်ဆယ်မျှ ထောက်ခံချက်ပေးထားသူများအနက် တစ်ဝက်လောက်သည် ထွက်သွားမည် သို့မဟုတ် ဆက်လက်ထောက်ခံချက် မပေး

ခြင်းရှိကောင်းရှိပါသည်။ ဤသည်မှာ သင်စည်းရုံးထားသူအချို့ ကောင်းစွာ အလုပ်မလုပ် (Inactive) ဖြစ်သည့် လက္ခဏာပင်ဖြစ်ပါသည်။

ဤအဖြေကို တွေ့ရသောအခါ သင်သည် ယခုအလုပ်ကို ဆက်လက်လုပ်လိုစိတ်မရှိဖြစ်လာနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ထွက်မည့်အစား၊ သင် ဘာမှားသည်ကို စဉ်းစားပါ။ သင်သည် လူတိုင်း လူတိုင်းအား မိမိကဲ့သို့ ကိုယ့်ဟာကိုစေ့ဆော်၍ ကိုယ့်ဟာကိုကြိုးစားအားထုတ်မှု ပြုကြသည်ဟု ယူဆပုံရသည်။ သို့သော် လူများစုကြီးသည် သင် ထင်သလို လုံးဝမဟုတ်ပါ။ သင်သည် တစ်စုံတစ်ယောက်အား ထောက်ခံချက်ပေး၍၊ သူတို့စီးပွားရေး သူတို့ကိုယ်တိုင် ဆက်လက်လုပ်ကြရန် ပေးအပ်ခဲ့သည်ဆိုပါက မမှန်ပါ။ အများအားဖြင့် သူတို့သည် ကိုယ်တိုင် လုံးဝလုပ်နိုင်ကြခြင်းမရှိပါ။ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံးသည် သူတို့အဖို့ အသစ်ဖြစ်ပါသည်။ မည်သည့်အရာကို အလေးအနက်ထား၍၊ မည်သို့ တိတိကျကျဆောင်ရွက်ရမည်ကို သူတို့သိရှိခြင်းမရှိပါ။ သူတို့အား သတင်းအချက်အလက်ပေးရန်၊ လှုံ့ဆောင်မှုပြုရန်၊ အားပေးရန်နှင့် အကူအညီပေးရန်မှာ ယခုအချိန်တွင် အားလုံးတကာထက် ပို၍ လိုအပ်လျက်ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင့်အား 'ထောက်ခံချက်' ပေးသူဟု ခေါ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

**'ထောက်ခံချက်ပေးခြင်း (Sponsor) ၏ အဓိပ္ပာယ်မှာ မိမိထောက်ခံချက်ပေးသူအတွက် မိမိမှာ တာဝန်ရှိသည်' ဟူသော အနက်ထွက်ပါသည်။**

ထို့ကြောင့် သင်ထောက်ခံချက်ပေးသူ မိမိဘာသာ မိမိစီးပွားရေး တည်ဆောက်နိုင်ရေးအတွက် ကူညီရန် သင့်မှာ တာဝန်ရှိပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ သင်သည် တစ်ချိန်လုံး ထောက်ခံချက်ပေးသည့် အလုပ်ကိုချည်း လုပ်၍မဖြစ်နိုင်ကြောင်း ထင်ရှားပါသည်။

သင်ကြားပြသခြင်းသည် သင့်အဖွဲ့အစည်းတိုးတက်ရေးအတွက် သော့ချက်ကျပါသည်။ သင်ကြားပို့ချရာမှာ မည်သည့်ပုံစံသည် အကောင်းဆုံးလဲဟု မေးရန်ရှိပါသည်။ ကလေးများ မည်သို့ စာဖတ်သင်သည်ကို သင် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သူတို့သည် လူကြီးများက ရှင်းပြသည့် စာဖတ်နည်းကို နားထောင်သင်ကြားခြင်းမဟုတ်ပါ။ ပထမ

သူတို့သည် လူကြီးများ ဖတ်ပြသည်ကို ကြည့်သည်။ နားထောင်သည်။ ထို့နောက် သူတို့သည် လူကြီးများနှင့်အတူ စ.,တင်ဖတ်သည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူတို့စာဖတ်တတ် သွားကြသည်။ သင်လုပ်ရမည်မှာ ဤသဘောတရားနှင့် ထပ်တူထပ်မျှဖြစ်သည်။ ယင်းနည်းစနစ်ကို 'လုပ်ရင်း သင်' (Working With) ဟု ခေါ်သည်။

ဤနည်းစနစ်တွင် ပထမဦးစွာ သင်သည် သင်၏ ဖြန့်ချိသူလူသစ်အား သင် လုပ်ကိုင်နေသည်များကို ကြည့်ရှုစေရန်ဖြစ်သည်။ သင်သည် ချိန်းဆိုပွဲတစ်ခု သို့မဟုတ် ရှင်းလင်းပွဲတစ်ခုသို့ သူတို့အား ဖိတ်ကြားခေါ်ဆောင်သွားနိုင်သည်။ ထိုနောက် ပထမ အကြိမ်များတွင် သူတို့ကို အခြေခံအလုပ်များကို လုပ်စေရပါမည်။ အခြေခံအလုပ်များ ဟုဆိုရာတွင် သူတို့နှင့်အတူ ထိုင်ခြင်းလည်းပါကောင်းပါမည်။ ထိုနောက် စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းများကို ပြောပြခြင်း၊ တစ်ခန်းလုံးရှိ သူ၏ မိတ်ဆွေများနှင့် အိမ်နီးချင်းများ အား ပစ္စည်းလက်ဆောင်ပေးခြင်းတို့ဖြစ်ပါမည်။ ထိုနောက် သူတို့နှင့်အတူရှိနေခြင်း ဖြင့် သင့်လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားသူ သို့မဟုတ် အလားအလာရှိသူ သူတို့၏ မိတ်ဆွေနှင့် သင် တွေ့ကောင်းတွေ့ပါမည်။ အကယ်၍ သူတို့ထဲက အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်လိုသူ၊ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းဝယ်လိုသူရှိလျှင်လည်း သင်သည် အလေးအနက်ထား၍ ရှင်းလင်းပြောပြခြင်း လိုအပ်သလို ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းများ ပြုလုပ်ရပါမည်။

ဤနည်းဖြင့် သင်သည် သူနှင့်ရှိမြဲရှိနေပါမည်။ သင်သည် ပထမအဆင့် သို့မဟုတ် ဒုတိယအဆင့် သို့မဟုတ် လူသစ်ထက်စောပြီး သင်ထောက်ခံချက်ပေးထား သူများနှင့် သင် လုပ်ကိုင်နေသည်များကို သူကြည့်မြင်စေရပါမည်။ သို့ဖြင့် သူသည် အနည်းဆုံးထောက်ခံချက်ပေးသူ အဆင့်သုံးဆက်အထိ သင်နှင့်တောက်လျှောက်တွဲ၍ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရပါမည်။ နောက်ပိုင်းတွင် သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း လုပ်စေရပါမည်။ ဤ သည်မှာ 'လုပ်ရင်း သင်' စနစ်ကို ပို၍ ခိုင်မာစေရန်ဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မိမိအချိန်ကို ဦးစားပေးအစီအစဉ်ဖြင့် လုပ်သကဲ့သို့ သင့်စီးပွားရေးတွင်လည်း အရေးကြီးတာ အရင်လုပ်၊ သိပ်အရေးမကြီးတာ နောက်မှ

လုပ်စနစ်ကို ကျင့်သုံးရပါမည်။ ဤနည်းဖြင့် သင့်စီးပွားရေးကို အကောင်းဆုံးအကျိုးပြု  
မည့် ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် သင်၏ အချိန်ကို ကောင်းစွာအသုံးပြုရပါမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ  
သင်သည် သင့်အား ကူညီစေလိုသူများကို ဦးစားပေး၍ ကူညီရန်ဖြစ်ပြီး၊ သင့်အား  
မတောင်းဆိုသူကို သင် ကူညီမည်မဟုတ်ပါ။ သင့်အချိန်များစွာကို သင်၏ စီးပွားရေး  
တည်ဆောက်ရာမှာ ကူညီတည်ဆောက်သူများကို ဦးစားပေးဆောင်ရွက်ခြင်းသာ  
ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ပြင် သင် ဦးစားပေးဆောင်ရွက်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို ရှာဖွေရာတွင်လည်း  
အခက်အခဲတွေ့ရန်အကြောင်းမရှိပါ။ သူတို့သည် သင့်ကို ဖုန်းဆက်ပြီး မေးခွန်းတွေ  
မေးကြပါလိမ့်မည်။ သင့်အိမ်မှာ တစ်စုံတစ်ရာတွေ့ဆုံပွဲရှိလျှင်လည်း ဖုန်းပြန်ဆက်ပေး  
ပါရန် တောင်းဆိုကြပါလိမ့်မည်။ သူတို့သည် ပျက်ကွက်ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။  
အကယ်၍ သင်သည် သူ့အိမ်မှာ ရှင်းလင်းပွဲလုပ်မည်ဆိုလျှင်လည်း အခန်းပြည့်  
စိတ်ဝင်စားသူများကို ခေါ်ယူဖိတ်ကြားထားပါလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ သင့်အချိန်ကို  
ဦးစားပေး၍ အများဆုံး ကူညီပေးရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ပါသည်။

ထိုသူများနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ပုဂ္ဂိုလ်များလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။ သူတို့သည် သင်က  
ကူညီပါမည်ဟု ကမ်းလှမ်းသော်လည်း၊ မတုံ့ပြန်ကြသူများဖြစ်ပါသည်။ အကြောင်း  
အမျိုးမျိုးပြု၍ လုပ်ငန်းမစတင်နိုင်သေးကြောင်း ပြောကြသူများဖြစ်ပါသည်။  
ယင်းသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များကို လှုံ့ဆော်ပေးရန် သင် အချိန်ကုန်မခံပါနှင့်။ သင် လိုအပ်  
သည့် ပုဂ္ဂိုလ်များအား ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဖြင့် သင့်လုပ်အားကို အကျိုးရှိစွာ  
အသုံးပြုပါ။ သူတို့ တကယ်အလုပ်လုပ်ကြတော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်သောအခါတွင်မူ၊  
သင်သည် သင် စွမ်းအားရှိသဖြင့် အလေးအနက်ထား၍ သူတို့ကို ကူညီမည်သာဖြစ်  
ပါသည်။

**‘အပြုစိတ်ထားရှိခြင်း’**

**( POSITIVE ATTITUDE )**

အခြားအခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာထက် .MLM စီးပွားရေးမှာ ‘အပြုစိတ်ထား’သည် ပို၍ အရေးပါသည်ဟု ဆိုရပါမည်။ သင့်စီးပွားရေး တိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အမျိုးမျိုးသော အရည်အသွေးများကို သင်သည် အထက်တွင် ဖတ်ရှုခဲ့ပြီးဖြစ်သလို ရှေ့တွင်လည်း ဆက်လက်ဖတ်ရှုရပါဦးမည်။ သို့ဆိုပါက စီးပွားရေးတိုးတက်မှုတစ်ခုအတွက် အလေးအနက်ထားရမည့်အရာများက များလှချည်လားဟု သင် ထင်မြင်ပါလိမ့်မည်။ မစိုးရိမ်ပါနှင့်။ စီးပွားရေးတာလွှတ်ရန် သက်သက်အတွက်မူ သင် အားလုံးကို အလေးပေးရန်မရှိပါ။ ဤစာအုပ်၏ အခန်း(၅) ဖြစ်သော .MLM လုပ်ငန်းကို မည်သို့စတင် ဆောင်ရွက်မည်လဲ (ပထမတွဲတွင်ပါရှိ) နှင့် အခန်း(၆)ဖြစ်သော ပစ္စည်းရောင်းချသည် အလုပ်ကိုလည်း သင် လုပ်နိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည် ဟူသော အခန်းနှစ်ခန်းကို လိုက်နာရုံဖြင့် သင့်စီးပွားရေးသည် ကြေနပ်ဖွယ်ကောင်းအောင် တိုးတက်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော် လုပ်ငန်းအစမှ အဆုံးတိုင် လိုအပ်သမျှ အားလုံးကို တိုးတက်မှုရှိရန်မှာ အပြုစိတ်ထားရှိခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

အပြုသဘောသည် အဓိပ္ပါယ်များစွာထွက်ပါသည်။ သင် အပြင်ထွက်လျှင် ဝတ်စားဆင်ယင်သွားခြင်းမျိုးနှင့် မတူဘဲ၊ ဘဝမှာ သင် မည်သို့မည်ပုံနေထိုင်သည်ဟူသော ‘ဘဝအခြေအနေ’နှင့် သက်ဆိုင်ပါသည်။ ယင်းမှာ သင့်အတွင်း၌ရှိပါသည်။ အပြင်မှာ မရှိပါ။ အဓိပ္ပါယ်များစွာတို့အနက် အောက်ပါအချက်များပါဝင်ပါသည်။

- အခြားလူများတွင်ရှိသည့် ကောင်းသော အရည်အချင်းများကို ရှာဖွေကြည့်ရှုခြင်း။
- အပြစ်ရှာဝေဖန်မှု မပြုခြင်း။
- မည်မျှ သေးငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ အောင်မြင်မှုကို အသိအမှတ်ပြုခြင်း။

- ပြုံးပြုံး ရွှင်ရွှင်ရှိခြင်း။
- ပွင့်လင်းသည့်စိတ်ရှိခြင်း။
- အခြားလူများအပေါ် အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားမှုရှိခြင်း။
- မိမိက ပြောခြင်းထက်၊ အကြိမ်များစွာ ပို၍နားထောင်ခြင်း။
- ပေးအပ်ခြင်း။
- ငြင်းခုံမှု မပြုခြင်း။
- အတင်းအဗျင်း မပြောခြင်း။

သင့်စီးပွားတိုးတက်မှုအတွက် အပြုစိတ်ထားက မည်သို့အကူအညီပေးပါသလဲ ဟု မေးစရာရှိပါသည်။ ဓနဥစ္စာ တိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်း၏ အခြေခံသဘောတရားမှာ သင့် ရည်မှန်းချက်သို့ရောက်ရှိရေးအတွက် ကူညီပံ့ပိုးမည့်ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသည် အဓိကကျပါသည်။ သင် လိုအပ်သည့် ယင်းသို့သောပုဂ္ဂိုလ်များသည်၊ သူတို့ကိုယ်တိုင်က သင့်ကို လာရှာ၍၊ လိုအပ်သည့် ဝန်ဆောင်မှုကို ပြုလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ သင်ကိုယ်တိုင်က သူတို့ကို သွားရှာပြီး၊ ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးဖြင့် သူတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုကို တောင်းခံရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေး သို့မဟုတ် ဆွဲဆောင်မှုရှိသော ဆက်ဆံရေးဖြစ်ပေါ်ရန်မှာ အကျိုးအမြတ်ရှိခြင်း အလားအလာနှင့် နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသော လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်တို့ ပါဝင်ပါသည်။ နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသော ပတ်ဝန်းကျင်တွင် သင်၏ သွင်ပြင်အနေအထားနှင့် သူတို့အပေါ်ထားရှိသည့် သင်၏ စိတ်ထားတို့ပါဝင်ရာ၊ ယင်းကို သူတို့အကဲဖြတ်ပါလိမ့်မည်။ ဤတွင် အဆိုးမြင်အတွေးအခေါ်နှင့် စိတ်ထားသည် သင်လိုချင်သည့်အဖြေကို ရရှိရန်အကြောင်းမရှိပါ။ အဆိုးမြင်အတွေးအခေါ်နှင့် စိတ်ထားရှိလျှင် သင် ဘယ်သွားသွား လူများက သင့်အား ရှောင်ရှားကြပါလိမ့်မည်။

အပြုစိတ်ထားသည် ပုဂ္ဂိုလ်သည် လူများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရုံမက၊ သူတို့၏ စိတ်ဓါတ်ကိုလည်း မြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။ သူတို့သည် အပြုစိတ်ရှိသူ၏ ရှေ့မှောက်



တွင် ကောင်းသော ခံစားမှုကို ရရှိကြပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ သင်သည် သင်နှင့် သင်၏ .MLM စီးပွားရေးအတွက် လူများအား ဆွဲဆောင်မှုဖြစ်စေလိုလျှင် အပြုစိတ်ထားပါဟု တိုက်တွန်းလိုပါသည်။

အပြုစိတ်သည် ပွင့်လင်းသော စိတ်ဖြစ်သည့်အလျောက် အခြားသူများထံမှ သင်ယူရန်ရှိလျှင် သင်ယူသည်။ ဘက်လိုက်ခြင်း ကင်း၍ တွန့်ဆုတ်ခြင်း မရှိဘဲ၊ အချက်အလက်နှင့် အကြံဉာဏ်များကို မြင်နိုင်စွမ်းသည်။ ဘဝတွင် သစ်ဆန်းသော နေထိုင်ပုံ နေထိုင်နည်းနှင့် လုပ်ကိုင်ပုံ လုပ်ကိုင်နည်းသစ်များကို ရယူလိုသည့် ဆန္ဒရှိသည်။ ဤသည်တို့မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှအတွက် လိုအပ်သည့် လက်နက် ကိရိယာများပင်ဖြစ်သည်။ သင့်စီးပွားရေးအတွက် သင့်မှာ ဤလက်နက်များရှိပြီဆိုလျှင် သင် ထောက်ခံချက်ပေးပည့်၊ မည်သူအတွက်မဆို၊ ယင်းမှာ သင့်လက်နက်ပင် ဖြစ်ချေသည်။

အပြုစိတ်ထားသည် မွေးရာပါ မဟုတ်ပါ။ သင်ယူရရှိနိုင်ပါသည်။ အဓိက သော့ချက်မှာ 'ငါဖြစ်ရမည်'ဟူသော ဆန္ဒရှိရန်သာဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင့်မှာ ဤဆန္ဒရှိနေလျှင်၊ သင့်ဖြည့်ဆီးနိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။

.MLM သည် လူများအကြောင်းဖြစ်ပါသည်။ မကြာခဏ ပြန်လည်ရောက်ရှိလာသည့် ကြော်ငြာမှုရှိသော ဖောက်သည်များအား ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့် အရည်အသွေးရှိသည့် ပစ္စည်းများအား ရောင်းချသည့်အကြောင်းဖြစ်ပါသည်။ လူများအား ထောက်ခံချက်ပေးပြီး၊ ထိုနည်းနှင့်ဆင်ဆင်ဆင်အကြောင်းလည်းဖြစ်ပါသည်။ ဤစီးပွားရေး၏ အဓိကကျောရိုးမှာ လူများနှင့် ဆက်သွယ်ရေးဖြစ်ပါသည်။ လူများနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်လိုသူနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဟုလည်း ဆိုနိုင်ပါသည်။

လူများသည် ထိုသူနှင့်တွေ့ဆုံရသည့်အခါ သက်တောင့်သက်သာရှိသည်။ ဤလူသည် ရိုးသားသည်ဟုလည်း သူတို့ခံစားသိရှိရသည်။ စင်စစ် ထိုသူကလည်း သူတို့အား ကောင်းသော ခံစားမှုကိုဖြစ်စေသည်။ လူများအား ဤသို့ခံစားမှု ဖြစ်ပေါ်

စေရန် သင် မည်သို့ဆောင်ရွက်ပါသလဲ။ လေ့လာသင်ကြားခြင်းနှင့် စွဲမြဲစွာလေ့ကျင့်ခြင်းတို့မှ ရရှိပါသည်။ သင် ယင်းသို့ သင်ကြားမည်၊ လေ့ကျင့်မည်ဆိုပါက တစ်စုံတစ်ယောက်သော သူသည် စတင်၍ သင့်အား နှစ်ခြိုက်မှုရှိသည်ကို သင်ဖောက်ဖျက်တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းသို့ဆိုခြင်းကြောင့် ဤအချင်းအရာများသည် အလွန်အရေးကြီးပြီး၊ မရှိမဖြစ်သည့် အရည်အချင်းများဟု ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ သင်သည် မင်သေသေ မျက်နှာထားဖြင့် ကာလရှည်လျားစွာ အကျင့်ရှိပြီးဖြစ်သည်ဆိုပါကလည်း၊ ဤနည်းဖြင့် သင့်စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်နိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။ အခြားသူများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် သင်၏ အတွင်းစိတ်ကိုပါ တိုးတက်အောင် ပြုလုပ်နိုင်မည်ဆိုပါက သင့်စီးပွားရေးသည်လည်း လျှင်မြန်စွာနှင့် ပိုမိုကြီးမားစွာ တိုးတက်ပါနိုင်ကြောင်း တင်ပြခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင့်ကိုယ် သင် တိုးတက်အောင်လုပ်လေ၊ သင့်ဘဝမျက်နှာစာအားလုံးမှာ တိုးတက်မှုကို ဖြစ်လေဖြစ်ပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် သင်သည် မိတ်ဆွေများများရလာမည်။ သင့်မိသားစုသည်လည်း ပို၍ ပျော်ရွှင်လာမည်။ သင်သည် နှစ်ခြိုက်ဘွယ်ကောင်းသည့် လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာလေ၊ လူများက သင့်အား မြင်ချင်တွေ့ချင်ဖြစ်ပြီး၊ သင်နှင့် သင့်စီးပွားရေးအပေါ်တွင်လည်း ပို၍ ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိလာလေဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။

‘ယုံကြည်မှုရှိခြင်း’

( CONFIDENCE )

သင် .MLM စီးပွားရေးကို စတင်မည်ပြုသောအခါ၊ ဤအကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်၍ သင့်လောက်ပင် ဗဟုသုတ မရှိသူများထံမှ စိတ်ပျက်စကားတွေ၊ ဝေဖန်မှု တွေ ကြားကောင်းကြားရပါမည်။ သို့တည်းမဟုတ် လုံးဝ အဆိုးမြင်သမားများက သင့်ဘဝတိုးတက်ရာ တိုးတက်ကြောင်း ကြီးစားမှုကို အဓိပ္ပါယ်မဲ့ ကန့်ကွက်ပြောဆို မှုများကိုလည်း သင်တွေ့ကြုံကောင်းတွေ့ကြုံရပါမည်။ အကယ်၍ သင်သည် .MLM စီးပွားရေးအပေါ် ယုံကြည်မှု အားနည်းသည်ဆိုပါက ထိုသူတို့၏ စကားသည် သင့် နှလုံးသားကို ငါးနှင့်ပွန်းသလို ခံစားရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ် သင် ယုံကြည်မှုရှိရပါမည်။ အကြောင်းမူ သင် ဆုံးဖြတ်ချက်ထားခြင်းသည် အခြေခံအကြောင်းတရားများနှင့် အချက်အလက် များအပေါ် သင် ကြေနပ်၍ ဆုံးဖြတ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ သင်သည် သင်၏ စီးပွားရေး ‘အလုပ်ဖြစ်သည်’ ကို သူတို့မြင်ရသည့်အခါ၊ သင်ကဲ့သို့ပင် ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ကြမည့် လူများရှိလာမည်ဟု သင် ယုံကြည်ရပါမည်။ သင်သည် ပစ္စည်းများကို စမ်းသပ်သုံးစွဲ ပြီးဖြစ်၍ ယင်းတို့အပေါ် သင် ယုံကြည်သည်။ ထိုနည်းတူ အခြားသော လူများက လည်း ပစ္စည်းများအပေါ် ယုံကြည်မှုရှိ၍ ဝယ်ယူကြပေမည်။

ထို့ကြောင့် သင်သည် မှန်ကန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ချထားခြင်းဖြစ်သည်။ ယင်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချထားခြင်းအပေါ်ထားရှိသည့် သင့်ယုံကြည်မှုသည်၊ သင့်ကို ကပျက် ယ၊ပျက်ပြောသည့်သူများအား အပြုံးနှင့် တုံ့ပြန်နိုင်စွမ်းရှိရပေမည်။

သို့ဖြစ်၍ အလားအလာရှိသူနှင့် အလုပ်ကိစ္စပြောဆိုသည့်အခါ စိတ်ပျက်ညှိုးငယ် သော အပြုအမူဖြင့် မပြောဆို မလုပ်ကိုင်ပါနှင့်။ စိတ်ပျက်ညှိုးငယ်သော ခံစားစိတ်ပင် လုံးဝမရှိပါနှင့်။ တစ်စုံတစ်ယောက်သော ဖြန့်ချိသူသည် အလွန်အောင်မြင်သည်။

ထိုသူမိမိအဖွဲ့မှာ ပါဝင်လျှင် ကောင်းလေစွဟူ၍လည်း မတောင်းတပါနှင့်။ သင့်လုပ်ငန်း  
 အောင်မြင်ရန် မည်သူမှ မလိုအပ်ပါ။ ထိုသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးပါသည်ဖြစ်စေ၊ မပါသည်ဖြစ်  
 စေ သင်သည် သင့်အလုပ်ကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။ အကယ်  
 ၍ သူတို့က သင်နှင့် တွဲဖက်လုပ်လိုသည်ဆိုပါက ပြောစရာမရှိပါ။ အလွန်ကောင်းပါ  
 သည်။ မလုပ်လိုလျှင်လည်း နောက်မှာ ထိုင်နေပါစေ။ သူတို့ကြောင့် သင် စိတ်ပျက်  
 အားငယ်မှု မဖြစ်ပါနှင့်။ သင့်ယုံကြည်မှုသည် ကျောက်တိုင်လို ခိုင်မြဲပါစေ။ ယင်းသို့  
 ခိုင်မြဲခြင်းကပင် လူများကို ဆွဲဆောင်မှုပြုပါလိမ့်မည်။

မိမိဘဝမျက်နှာစာအားလုံးတွင် မိမိကိုယ်ကို မိမိတိုးတက်အောင်ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့်  
 မိမိကိုမိမိ လက်ခံကြေနပ်မှုရှိအောင် ကြိုးစားပါ။ သို့ဖြင့် သင့်ကိုယ်သင် လေးစားလာ  
 လိမ့်မည်။ သင့်ကိုယ်သင်လေးစားမှုပိုလေ၊ လူများကလည်း သင့်အား ပိုမိုလေးစားလေ  
 ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

‘အားတက်သရောဂါခြင်း’

( ENTHUSIADM )

အားတက်သရောဂါခြင်းသည် တစ်ယောက်မှ တစ်ယောက်သို့ ကူးစက်ပါသည်။ သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို မျက်နှာကြီးသုံသုံမှုန်မှုန်နှင့် ရှင်းပြပြီးနောက် လူတွေက ထိုင်ရာမှ ခုန်ထပြီး ‘ဟေး ... ခုပဲ တို့အဖွဲ့ဝင်ကြမယ်’ ဟု ပြောကြလိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။ သင်လည်း မမျှော်လင့်နိုင်ပါ။ သင်သည် လူများကိုပြောရာတွင် အားတက် သရောဂါရန်လိုအပ်ပါသည်။ ယင်း အားတက်သရောဂါမှုသည် ပတ်ဝန်းကျင်ကိုပါ ရိုက်ခတ်စေပါသည်။

သို့ဆိုပါက အားတက်သရောဂါမှုသည် မည်သို့ဖြစ်ပေါ်လာသလဲဟု မေးရန်ရှိ ပါသည်။ ပထမအဆင့် သင် အလုပ်စတင်သည့်အချိန်မှာ ဖြစ်ပေါ်တွယ်ရာမရှိပါ။ သင်သည် ဤစီးပွားရေးကို လုပ်ခြင်းအားဖြင့် မည်သည့်စွန့်စားမှုမှ မရှိဘဲ ငွေရရှိ သည်ကိုသိရှိခြင်း၊ တချိန်တည်းတွင် အခြားလိုအပ်နေသူများကိုလည်း၊ ဤစီးပွားရေး လုပ်ခွင်ကိုပေးနိုင်သဖြင့် ဝမ်းမြောက်ခြင်းတို့မှ ရရှိပါသည်။ သင်သည် သင် ယခုလုပ် သည့် .MLM စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း ပိုမိုသိရှိလေ သင် မျှော်မှန်းထားသည့် ရည်မှန်းချက်များကို ဤစီးပွားရေးက အမှန်တကယ် ပေးစွမ်းနိုင်လေဖြစ်သည်ဟု သိရှိလာမည်ဖြစ်ပါသည်။

ယခုအခါ ကျွန်ုပ်၏ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့သည် အားတက်သရောဂါနှင့် အတူလုပ်ငန်းကို လျှင်မြန်စွာတည်ဆောက်လျက်ရှိပါသည်။ အရှိန်အဟုန်သည် အလွန်ကောင်းမွန်သဖြင့် အထက်အဖွဲ့ (upline) ကိုသော်လည်းကောင်း၊ အောက်အဖွဲ့ (down line) ကိုသော် လည်းကောင်း ရိုက်ခတ်လျက်ရှိလှသည်ဖြစ်ရာ၊ အဖွဲ့ဝင်များသည် နေ့စဉ်တိုးတက် လျက်ရှိပါသည်။

အဘယ်ကြောင့် ဤမျှကောင်းသော အားတက်သရောဖြစ်မှုကို ရရှိပါသလဲဟု မေးရန်ရှိပါသည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် နှစ်ပေါင်းများစွာ ပညာရေးလောကတွင် ကျင်လည် နေရာမှ မမျှော်လင့်ဘဲ စေတနာပင် ပင်စင်ယူရသည်ဖြစ်ရာ၊ ဤအလုပ်ကိုတွေ့သောအခါ သူ၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အတွေ့အကြုံများသည် လုပ်ငန်းနှင့် အလိုက်သင့် အထိုက်သင့် ဖြစ်ပြီး အရှိန်အဟုန်များစွာရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယခင် ယခင်က သူတစ်ခါဘူးမျှ အိပ်မက်ပင် မမက်ခဲ့ဘူးသည့် ဝင်ငွေရရှိရုံမက အကောင်းဆုံးသော ပျော်ရွှင်ဘွယ်ဖြစ် သည့် လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုကိုလည်း ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ယင်းမှာ သူ အားတက် သရောဖြစ်မှု၏ အကြောင်းရင်းပင်တည်း။

လိုအပ်သည့် အရာဝတ္ထုများကို မြင်သာအောင်ထားပါ။ ထိုနောက် ထိုပစ္စည်း များသည် မည်မျှ အားတက်သရောဖြစ်လောက်သည်ကို သင်ယုံကြည်အောင်ရှုမြင်ပါ။ အားတက်သရောဖြစ်မှု (Enthusiasm) ရရှိလာပါမည်။ ရော့ဗတ်လ်ဒိုအီမာဆမ် (Ralph Waldo Emerson) က ခုလိုပြောခဲ့ပါသည်။

‘အားတက်သရောဖြစ်မှုမရှိဘဲ၊ မည်သည့် ကြီးကျယ်သည့် အောင်မြင်မှုမှ မရရှိနိုင်ပါ’

‘လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ခြင်း’

( ACTION )

Procrastination ခေါ် ဖင့်နှေးခြင်း၊ အလုပ်တစ်ခုကို နေ့ရွှေ့ညရွှေ့လုပ်ခြင်းသည် စီးပွားရေး၏ ရန်သူဖြစ်ပါသည်။ အလုပ်တစ်ခုကို စတင်လုပ်ဆောင်ရန်အတွက် သော်လည်းကောင်း၊ အလုပ်ကို အရှိန်ရအောင် ဆောင်ရွက်ရာမှာသော်လည်းကောင်း လေးလံဖင့်နှေးခြင်းလောက်၊ ပိတ်ပင်တားဆီးနိုင်သည့်အရာမရှိပါ။ သင်သည် လေးလံ ဖင့်နှေးခြင်းကို အလုပ်ဖြင့် တိုက်ဖျက်ရပါမည်။



‘ယခုထလုပ်ပါ’

( DO IT NOW )

သင်သည် အထက်ပါဆောင်ပိုဒ်ကို လိုက်နာခြင်းဖြင့် အပြုသဘောဆောင်သည့် ခွန်အားကို သေချာပေါက်ရရှိပါလိမ့်မည်။ လူများသည် စဉ်းစားရင်းဖြင့် အချိန်ကုန်ကြသည်။ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ခွင့်ရပါလျက်၊ ဖင့်နှေးကြောင့်ကြလျက်ရှိကြသည်။ မိမိစီးပွားရေးကို လာကြည့်ရန် လူများကို မည်သို့စိတ်ကြားရမည်ဟူသော ကြောက်စိတ်ဖြင့် ချီတံ့ချတံ့ဖြစ်လျက်ရှိကြသည်။ ကြောက်စိတ်သည်လည်း စီးပွားရေး၏ ရန်သူပင်ဖြစ်ကြပေသည်။

ကြောက်စိတ်ကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်မချနိုင်ဖြစ်ရသည်။ အောင်မြင်မှု မရနိုင်ဖြစ်ရသည်။ ငြင်းပယ်ခံရသည်။ လူရယ်ခံရသည်။ နောက်ဆုံးရှုံးနိုင်ရသည်။ ‘ယခုထလုပ်’ (Do It Now) ဟူသော စည်းကမ်းကို ရရှိသောအခါ၊ ကြောက်စိတ်သည် ပျောက်သွားပြီး ဖင့်နှဲလိုသော စိတ်သည်လည်း ဘယ်ရောက်သွားမှန်းမသိဖြစ်ကာ၊ အလုပ်က သင့်အား တက်ကြွလာစေလိမ့်မည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ‘ယခုထလုပ်’ (Do It Now) တွင် ရောဂါပျောက်ဆေးသည် ပူးတွဲပါရှိပြီးဖြစ်ပေသည်။ သင့်မှာ ကြောက်ရန်လည်း အချိန်မရှိတော့၊ တွေဝေနေရန်လည်း အကြောင်းမရှိတော့ဘဲ၊ ထင်သည် သွက်လက် တက်ကြွနေမည်ဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ သင်သည် လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်နေသောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

ထို့ပြင် သင်သည် လေးဖင့်နေခြင်း၊ မဆုံးဖြတ် မလုပ်ကိုင်နိုင်ခြင်းတို့ကို ကျော်လွှားလွတ်မြောက်နိုင်ခြင်းကြောင့် ကြီးစွာသော ပျော်ရွှင်မှုနှင့် မိမိကိုယ်ကို မိမိကြေနှပ်နှစ်သက်မှုကိုလည်း ရရှိပေမည်။ ထို့ကြောင့် အောက်ပါ လက်သုံးစကားကိုလည်း မှတ်ထားသင့်ပါသည်။

**‘လှုပ်ရှားခြင်းသည်  
ကြောက်စိတ်ကို အောင်နိုင်၏’  
( ACTION CONQUERS FEAR )**

ငွေကြေးအရအောင်မြင်မှုအရှိဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်များတွင် တူညီသော အရည်အသွေးတစ်ခုရှိပါသည်။ ယင်းအရည်အသွေးသာ မရှိပါက ထိုသူတို့သည် ယခုကဲ့သို့ အောင်မြင်ကြမည်မဟုတ်ပါ။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ သူတို့သည် တစ်စုံတစ်ခုကို မြန်ဆန်စွာ ဆုံးဖြတ်ပြီး ချက်ချင်း ထ,လုပ်ကြခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ *M.L.M* စီးပွားရေးတွင် အအောင်မြင်ဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်များသည်လည်း ဆုံးဖြတ်ပြီးသည်နှင့် ချက်ချင်း ထ,လုပ်လေ့ရှိသူများပင်ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း အထစ်အဒေါ့ အခက်အခဲများ တွေ့နိုင်သည်ကို သိသော်လည်း၊ သူတို့သည် တွေဝေနေခြင်းမရှိဘဲ၊ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းပင် ထိုအခက်အခဲနှင့် အထစ်အဒေါ့များကို ဖြေရှင်းသွားတတ်ကြပါသည်။ ယခုပင် ထ,လုပ်ခြင်းဖြင့် အလုပ်သည် အလိုအလျောက် အောင်မြင်သွားသည်ကို သင် အံ့သြစွာ တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

ဆုံးဖြတ်ချက်ချတတ်သည့် အလေ့ရရှိရန်၊ သင့်ဝေါဟာရများကို ပြောင်းပစ်ပါ။ ‘တို့ ဂျော့နဲ့မေရီကို ဖုန်းဆက်သင့်တာပေါ့’ ဟု ပြောမည့်အစား ‘ငါ့အခုပဲ ဂျော့နဲ့မေရီကို ဖုန်းဆက်မည်’ ဟု ပြောပါ။ လုပ်ပါ။ ‘လုပ်သင့်သည်’ ‘လုပ်သင့်တာပေါ့’ ‘ဖြစ်နိုင်စွယ်ရှိသည်’ ‘ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်’ စသော မသေမချာ မရေရာသည့် စကားလုံးများကို သုံးမည့်အစား ‘လုပ်မည်’ ‘သေချာပေါက်လုပ်မည်’ ‘ဖြစ်သည်’ ‘ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမည်’ ဟူသော စကားလုံးများနှင့် အစားထိုးလုပ်ကိုင်ပါ။

# ‘မြင့်မားစွာ စဉ်းစားခြင်း’

( BIG THINKING )

ကြီးကြီးမားမား အောင်မြင်သူများသည် သေးသေးငယ်ငယ်ကို စဉ်းစားလေ့ ရှိသူများမဟုတ်ပါ။ မြင့်မားစွာ စဉ်းစားခြင်းဆိုသည်မှာ အရေးကြီးသည့်ကိစ္စများ အတွက် အရေးကြီးဆုံးအကြောင်းအရာကိုသာ တချိန်လုံးခေါင်းမှာ ထည့်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင်သည် ရည်မှန်းချက်ကို သတ်မှတ်ထားပြီး၊ ထိုရည်မှန်း ချက်ကို ဆိုက်ဆိုက်မြိုက်မြိုက်ရောက်အောင်သွားသည်။ မလိုအပ်သည့် အသေးစိတ် များကို ရှောင်ရှားပြီး သင့်ပန်းတိုင်အတွက် လိုအပ်သည့်အသေးစိတ်များကိုမူ အလေး အနက်ထားသည် ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။

မြင့်မားစွာ စဉ်းစားသူသည် တစ်စုံတစ်ခုသော ဝင်ငွေရရှိရေးအတွက် အသုံး စရိတ်ဖြတ်တောက်ခြင်းအပေါ် များစွာ စိတ်ဝင်စားမှုမရှိပေ။ ယင်းအတွက် အချိန်ကုန် ခံခြင်းလည်း မရှိချေ။ သူသည် ဝင်ငွေ ပိုမိုတိုးတက်ရရှိရေးကိုသာ ပြင်းပြင်းထန်ထန် စဉ်းစားပါသည်။ အကြောင်းမူ တစ်စုံတစ်ခုသော ဝင်ငွေအပေါ် စုဆောင်းနိုင်သည့် ငွေပမာဏမှာ အကန့်အသတ်ရှိသော်လည်း၊ ဝင်ငွေကိုမူ အကန့်အသတ်မရှိ ရှာနိုင် သည်။ ရှာဖွေရန် ဆန္ဒလည်းရှိမည်။ ရှာဖွေနိုင်သည့် နည်းလမ်းကိုလည်း သိမည် ဆိုပါက၊ ဝင်ငွေတိုးတက်ရရှိရေးကိုသာ ဦးစားပေးသင့်သောကြောင့်ဖြစ်ပေသည်။

ကျွန်ုပ်သည် များမကြာမီက အသေးအမွှားအပေါ် အလေးထားခြင်း၏ အကျိုး ယုတ်မှု သင်ခန်းစာတစ်ခုကို သတိပြုမိခဲ့ပါသည်။ အခြားမဟုတ်ပါ ကျွန်ုပ်သည် နော်တင်ဟန်ရှိ ပထမတန်းစား အသားညှပ်ပေါင်ပုံဆိုင်၏ ပုံမှန်ဖောက်သည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုဆိုင်သည် အလွန်အရသာရှိသည့် အသားညှပ်ပေါင်ပုံများကို အမျိုးမျိုးပုံစံလုပ်၍ အလွန်စနစ်တကျ ပြင်ဆင်ရောင်းချပါသည်။ ပိုင်ရှင်ဖြစ်သူမှာလည်း ဖော်ဖော်ရွေရွေရှိ ရုံမက ဖောက်သည်များကိုလည်း ပျော်ရွှင်ကြေနှပ်စေပါသည်။

ကံအားလျော်စွာ ထိုဆိုင်သည် ပိုင်ရှင်လူသစ်တစ်ဦးလက်သို့ ရောင်းချလိုက်  
 သောအခါ အခြေအနေမှာ လုံးဝပြောင်းသွားပါသည်။ ဖောက်သည်များအား ဝန်ဆောင်  
 မှုပေးခြင်းထက် အသုံးစရိတ်လျှော့ချခြင်းက ပိုမိုအရေးပါသည်ဟု ယူဆဟန်ရှိပါသည်။  
 သူသည် အသားညှပ်ပေါင်မုံများ၏ အရွယ်အစားများကို သေးပစ်လိုက်ပါသည်။  
 မကြာမီမှာပင် ထောပတ်များလည်း မပါတော့ပါ။ လ၊အနည်းငယ်ကြာသောအခါ  
 ထိုဆိုင်ပိတ်သွားပါသည်။ ဤသည်မှာ ဆိုင်ရှင်သစ်သည် ဖောက်သည်ရရှိရေးနှင့်  
 ဖောက်သည် ထိန်းသိမ်းရေးသည် အဓိကဖြစ်သည်ဟု ခံယူရမည့်အစား အသုံးစရိတ်  
 ဖြတ်တောက်ရေးကို ဦးစားပေးသဖြင့် လုပ်ငန်းကျဆုံးသွားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

မြင့်မားစွာ စဉ်းစားခြင်းဟုဆိုရာမှာ အရာကြီးကြီးများကိုသာ စဉ်းစားရမည်၊  
 တွေးခေါ်ရမည်ဟု ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ သင် ထားရှိသည့် ရည်မှန်းချက်သို့ ရောက်ရှိ  
 ရေးအတွက် အရေးပါသည့်အသေးစိတ်များကိုမူ အလေးပေးဆောင်ရွက်ရမည်သာ  
 ဖြစ်ပါသည်။ အကြောင်းမူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှ၏ အောင်မြင်ရေးမှာ အခြား  
 ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု မပါရှိ၍ မဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အထူး  
 သဖြင့် *M.L.M* စီးပွားရေးတွင် ပို၍မှန်ပါသည်။ *M.L.M* စီးပွားရေးတွင် သင့်အဖွဲ့ဝင်များ  
 အတွက် အသေးအမွှားမှအစ ကူညီခြင်းသည် အရေးပါရုံမက သင့်အချိန်ကို ထိုက်  
 တန်စွာ အသုံးချခြင်းလည်းမည်ပါသည်။

သင်သည် သင့်ဖြန့်ချိသူက လိုအပ်ခဲ့လျှင် သူ၏ ပထမဆုံးသော ရောင်းချပွဲသို့  
 လိုက်ပါကူညီရပါမည်။ သင့်အဖွဲ့ဝင် မည်သူကမဆို မည်သည့်ကိစ္စအတွက်မဆို  
 အချိန်မတော် တယ်လီဖုန်းဆက်မေးမြန်းသည့်တိုင် အားတက်သရော ဖြေကြားရပါ  
 မည်။ သင့်အဖွဲ့ဝင်များကို ကောင်းစွာဆက်ဆံခြင်းသည် သင့်အကျိုးအတွက်ပင်ဖြစ်  
 ပါသည်။ မြင့်မားစွာ စဉ်းစားခြင်းသည် အရေးမပါသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များအား ဂရုမစိုက်  
 ခြင်းလည်း မဟုတ်ပါ။ သင်သည် လူအားလုံးကို အလေးဂရုပြုပါသည်။ အထူးသဖြင့်  
 သင့်စီးပွားရေးအတွက် အရေးပါသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို အထူးဂရုစိုက်ပါသည်။

သင့်စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုအတွက် အရေးပါသည့်ပုဂ္ဂိုလ်မှာ သင်နှင့် အမြဲတွဲဖက် သည့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်ဖြစ်သည်။ သူသည် ဇနီး၊ ခင်ပွန်း သို့မဟုတ် တစ်စုံ တစ်ယောက် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ သင့်စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်ရာမှာ နှစ်ယောက်အတူ တည်ဆောက်သည် သို့မဟုတ် သင် တစ်ယောက်တည်း တည် ဆောက်သည်မှာ အဓိကမဟုတ် မျှတစွာ အပေးအယူရှိရေးသည် အဓိကဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ .MLM စီးပွားရေးတွင် လက်တွဲဖော်များ၏ သဟဇာတဖြစ်မှုသည် သော့ချက်ကျသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အလုပ်ခွင်သာယာမှု မရှိဘဲ ဤစီးပွားရေးကို မတည်ဆောက်နိုင်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အချင်းချင်း အငြင်းပွားနေပါက ဤစီးပွားရေး မှာ အောင်မြင်ရန် အလားအလာမရှိချေ။

သင့်ခေါင်းတွင် စွဲမှတ်ထားရမည်မှာ သင်၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်သည် ယူ စီးပွားရေးအလုပ်တွင် သင့်လောက်အားကြိုးမာန်တက် ရှိကောင်းမှရှိမည်။ ရှိရန် လည်း မည်သူမှ အာမခံချက် မပေးနိုင်ဟူသော အချက်ကို လက်ခံထားရပါမည်။ ထိုကြောင့် အလုပ်ကိုလည်း သူက ငါးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းလုပ်လိမ့်မည်ဟု မယူဆသင့်ပါ။ ဤသို့ မျှော်လင့်ယူဆထားပြီးမှ သင့်မျှော်လင့်ချက် မပြည့်မီလျှင် အငြင်းအခန်ဖြစ် ခြင်းဖြင့် သင့်စီးပွားရေးသည်လည်း ပျက်စီးသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကြောင့် မြင့် မြင့်မားမား စဉ်းစားပါ။ အသေးအမွှားဖြင့် ပြဿနာ မတက်ရန်အရေးကြီးပါသည်။ အထူးသဖြင့် သင့်တွဲဖက်၏ ခံစားချက်ကို အလေးထားပါ။ တစ်စုံတစ်ရာ ပြဿနာ မဖြစ်မီ အသေအချာထိုင်၍ ဆွေးနွေးပြေရှင်းပါ။

တစ်ခါတရံ သူတို့သည် ရိုသားစွာ နားမလည်ခြင်းလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုအခါ သင်က လမ်းကြောင်းကို ဖော်ဆောင်ပေးရပါမည်။ တချိန်တည်းတွင် သင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ရန် ငြင်းဆိုသူ အနည်းနှင့်အများရှိပါမည်။ သူတို့၏ အကြောင်းပြချက် မှာ ဆီလျော်မှု ရှိချင်ရှိမည်၊ မရှိချင်လည်းနေမည်။ မည်သို့ဖြစ်စေ သင်သည် ယင်း အခြေအနေများကို ရွေးထုတ်၍ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် မည်သို့အထောက်အကူပြု

နိုင်သည်ကို စိစစ်ရပါမည်။ မည်သို့ဖြစ်စေ သင်သည် လုပ်ငန်းများအောင်မြင်၍ လစဉ် ဝင်ငွေ ဂဏန်းလေးလုံးရသည့်တိုင် ငြင်းဆိုမှုဆိုသည် ရှိနေနိုင်သည်ဟု သဘောပေါက် ရပါမည်။

မြင့်မားစွာ စဉ်းစားပါ။ မြင့်မားစွာ စဉ်းစားသူကိုလည်း ရှာဖွေပါ။ အကြောင်းမူ ထိုသူသည် သင့်စီးပွားရေးတိုးတက်ရာ တိုးတက်ကြောင်းအစစ်ဖြစ်သည်။ ထိုသူသည် အမြင့်ဆုံးအဆင့်သို့ရောက်ရှိရန် သန့်စင်ချစ်အေးသူလည်းဖြစ်သည့်ပြင် ထိုရည်မှန်းချက်သို့ အမှန်တကယ်ရောက်ရှိနိုင်သည်ဟူ၍လည်း ယုံကြည်သူဖြစ်ပေသည်။

**‘မိမိကိုယ်ကို မိမိသိခြင်း’**

**( BEING YOURSELF )**

သင် .MLM စီးပွားရေးကို စတင်စဉ်က အလွန်ပြည့်စုံ ခိုင်လုံသည့်သွန်သင် ချက်များကို ရရှိပြီးဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် ရောင်းချခြင်းနှင့် ထောက်ခံချက်ပေးခြင်း နှစ်ရပ်၏ အသေးစိတ်ညွှန်ကြားချက်များကို သင် လေ့ကျင့်သင်ကြားရန် လိုအပ်မည် သာဖြစ်ပါသည်။ အကြောင်းမူ လူတိုင်းသည် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မတူကြ သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ တချို့က .MLM စီးပွားရေး၏ ကျောရိုးဖြစ်သည့် အထက်ပါ ရောင်းချခြင်းနှင့် ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းလုပ်ငန်းအပါအဝင် အချို့သော ကိစ္စရပ်များ တွင် များစွာ သင့်လျော်ခွင့်ကျဖြစ်သော်လည်း အားလုံးပြည့်စုံသည်ဟူ၍ကား မဆို နိုင်ပါ။ ဤသည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ အကြောင်းမူ တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက် သဘာဝချင်းမတူသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာ သင်သည် သင့်ရှင်းလင်းပွဲသို့ ဖိတ်ကြားသည့် ဖိတ်ကြားစာရေးရာတွင် စံမီနှုန်းမီ အကောင်းဆုံးရေးနိုင်သူဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် အရောင်းတွင် သင် စံမီ၊ နှုန်းမီ ဖြစ်ကောင်းမှ ဖြစ်ပါမည်။ မည်သို့ဆိုစေ သင့်နည်း သင့်ဟန်ဖြင့်



အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့လိုပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လူတစ်ယောက်အား ဤသို့ ဤပုံလုပ်ဟု သင်ကြားလျှင်၊ ခက်ခဲနေတတ်ပါသည်။ သို့သော် အမြေက ဤဟာဖြစ် သည် ယင်းအဖြေရရှိရန် ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်ဖြင့် လုပ်ဟု ဖွင့်ပေးလိုက်သောအခါ လုပ်ငန်းလွယ်ကူသွားသည့်သဘော ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် သူများနည်းလမ်းကိုလည်း အတုခိုးရန်မဟုတ်ပါ။ .MLM စီးပွားရေး ၏ တကယ့်အခြေခံစည်းမျဉ်းများကို လိုက်နာရာတွင် ဤသဘောတရားအတိုင်း ဖြစ် ပါသည်။ မိမိနှင့် အလိုက်သင့် လက်ခံရပါမည်။ အခြားသူ၏ နည်းလမ်းဖြင့် လက်ခံရန် မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် မိမိကိုယ်ကို မိမိသိဘို့လိုပါသည်။

အခြားသူများ၏ နည်းလမ်းကိုယူ၍ ကျင့်သုံးသည့်အခါ၊ နည်းလမ်းသည် မိမိ သဘာဝနှင့် မအပ်စပ်သဖြင့် အခက်အခဲတွေ့ရတတ်ပါသည်။ မအောင်မြင်သည့်အပြင် ရှုပ်ထွေးမှုများပင်ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိကိုယ်ကို မိမိသိရန်နှင့် မိမိနည်း မိမိဟန်ဖြင့် လုပ်ငန်းများကို အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ကို သဘောပေါက် ရပါမည်။

သင်သည် ဤစီးပွားရေးကို ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သင့်လုပ်ငန်းသည် အထိုက် အသင့် အောင်မြင်လာသောအခါ သင့်အဖွဲ့များနှင့် မကြာခဏတွေ့ဆုံရပါလိမ့်မည်။ သင်သည် များစွာသော ပရိသတ်ရှေ့တွင် မတ်တတ်ရပ်၍ အလုပ်အကြောင်း သင် ပြောဟောရပါလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ အမှန်ပင် လိုအပ်ပါ သည်။ သို့သော် အရေးအပါဆုံးသော အခန်းကဏ္ဍမှာ သင့်အကြောင်း ပြန်ပြောင်း ပြောသည့်အခန်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

ရှင်းလင်းတင်ပြရာတွင် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအတွေ့အကြုံလောက် ထိရောက်သည့် အကြောင်းအရာမရှိနိုင်ပါ။ ထို့ပြင် သင့်ကိုယ်ပိုင်ဇာတ်လမ်းကို ပြောရခြင်းလောက် ကောင်းသည့် ဇာတ်လမ်းလည်း အခြားမရှိနိုင်တော့ပါ။ လူများသည် လူ့ရှေ့သူရှေ့ စကားပြောနည်းပညာများကို မမူတော့ဘဲ၊ သင့်ပြောစကားများကို ကောင်းစွာ

နားထောင်ကြပါလိမ့်မည်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်ကလည်း တစ်ချိန်မှာ ကိုယ့်အကြောင်း ကိုယ်ပြောနိုင်ရန် အားထုတ်ကြိုးပမ်းကြပါလိမ့်မည်။

သင်သည် ဤနည်းလမ်းကို ဆက်လက်ကျင့်သုံးသွားရန်ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေး တွင် ထပ်တူထပ်မျှ ကျင့်သုံးခြင်းသည်၊ ထပ်တူထပ်မျှသော အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိမည်သာဖြစ်ပါသည်။ ထိုကြောင့် သင်သည် မိမိကိုယ်ကို မိမိသိအောင်လုပ်ပါဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါ သည်။

**‘အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း  
လုပ်ငန်းပီသခြင်း’  
( PROFESSIONALISM )**

သင်သည် သင်ရွေးချယ်ထားသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်ဆက်စပ်၍ .M.L.M စီးပွားရေးကို စတင်သောအခါ၊ လုပ်ငန်းသည် မည်မျှပင် သေးငယ်ပါစေ၊ ဤသည်မှာ စီးပွားရေးပင်ဖြစ်သည်ဟု ခံယူပါ။ သင် ကိုယ်တိုင်ကလည်း ယင်းကို စီးပွားရေးဟု သဘောထားပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင်သာလိုလိုချင်ချင်ရှိခဲ့လျှင် တစ်နေ့တွင် ထိုစီးပွားရေးသေးသေးလေးသည် ကြီးကျယ်သော စီးပွားရေးဖြစ်လာနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် မိမိလုပ်ငန်းကို ဝါသနာအလုပ်လောက်သာ သဘောထားမည်၊ သို့မဟုတ် အိတ်ဆောင်ဝင်ငွေကလေးရုံမျှ အချိန်ပိုလုပ်ခြင်းသာဖြစ်သည်ဟု သဘော ထားပါက၊ သင့်အလုပ်သည်လည်း ဤအဆင့်မျှသာ သက်ဝင်ပေလိမ့်မည်။ .M.L.M တွင် အပိုဝင်ငွေရရှိဆောင်ရွက်ခြင်းကို လုံးဝလက်ခံပါသည်။ သို့သော် သင်သည် စီးပွားရေးကြီးကြီးလိုချင်ပါက၊ သင်ကလည်း စီးပွားရေးကြီးကြီးလိုချင်သည့် လူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ ပြုမူဆက်ဆံရပါမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း

လုပ်ငန်းပီသအောင်လုပ်ပါဟုဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။ အခြားသော အောင်မြင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာကဲ့သို့ သင်သည် ဤစီးပွားရေးတွင် အလေးအနက်ထားကြောင်း လူများသိအောင် လုပ်ပါဟု ဆိုလိုခြင်းလည်းဖြစ်ပေသည်။

ထို့ပြင် သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာရှိသူနှင့် တွေ့ဆုံရာတွင်လည်း မှန်ကန်သည့် တွေ့ဆုံနည်းမျိုးဖြစ်ရန်လိုပါသည်။ အုပ်ချုပ်မှုအီရိုက်တာတစ်ဦးထံ သင်ဆက်သွယ်ရာတွင် စာကလည်း မိတ္တူကူးထားသည့် စာဖြစ်မည်။ ပို့ရာတွင်လည်း စာတိုက်ကပို့ပြီး နံက်ခင်း သူအလုပ်များသည့် အချိန်မှာ ရောက်ရှိသွားမည်ဆိုပါက ထိုစာ အလုပ်ဖြစ်ရန် အကြောင်းမရှိပါ။ .MLM ကုမ္ပဏီ၏ ဂုဏ်သိက္ခာပါ လျှောက်သွားနိုင်ပါသည်။ ဆိုကြပါစို့ သူ့အတွင်းရေးမှူးမှတစ်ဆင့် တွေ့ဆုံတောင်းပြီး၊ ဆယ်မိနစ်ခန့် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့လျှင် မည်မျှကောင်းပါမည်လဲ ...။ ထို့ပြင် ထိုဆယ်မိနစ်အတွင်း သူ့ကို အရေးကြီးသည့် အကြောင်းအရာများကို တိုတိုတုတ်တုတ်ပြောမည်။ သူကလည်း ယုံကြည်လာသည့်ပြင် ဤစီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားသဖြင့် နောက်ထပ် တွေ့ရန်ချိန်းဆိုကြသည်ဆိုပါက မည်မျှကောင်းပါမည်လဲ ...။

သင့်ထုတ်ကုန်သည် ဈေးကွက်ဝင်သည်။ အများပြည်သူဆိုင်ရာအဏာပိုင်အဖွဲ့ကလည်း လက်ခံသည်ဆိုပါက၊ သင်သည် ပစ္စည်းကို ပလပ်စတစ်အိတ်တစ်လုံးမှာ ထည့်ပြီး၊ ဝယ်မည့်သူကို လိုက်ရှာမနေပါနှင့်။ ပထမဦးစွာ သင့်ကုမ္ပဏီနှင့် ပြန်ဆက်သွယ်ပါ။ သူတို့က မည်သို့မည်ပုံ ရောင်းချရမည်ကို လမ်းညွှန်ပါလိမ့်မည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ပစ္စည်းများအား မည်သို့မည်ပုံရောင်းချရမည်ကို ကုမ္ပဏီက သင့်အား သင်တန်းပေးကောင်းပေးပါလိမ့်မည်။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လိပ်စာကတ်ပြားကိုလည်း ကောင်းမွန်စွာပြုလုပ်ထားပါ။ ထို့ပြင် လုပ်ငန်းအမည် လိပ်စာပါသည့် စာရေးစက္ကူ (Letter Head) လည်းလိုပါသည်။ သင့်လုပ်ငန်းဝင်ငွေက ခွင့်ပြုလျှင် အလိုအလျောက်ဖြေကြားစက် (Answering Machine) သို့လည်း ဆက်သွယ်အမည်သွင်းထားပါ။ သို့မှ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍

မေးမြန်းမှုများကို ကောင်းစွာဖြေကြားနိုင်ပါမည်။ သင့်ဖောက်သည်များနှင့် ဆက်ဆံရာတွင်လည်း အမြဲသပ်ရပ်ကျန(Smart) ဖြစ်ပါစေ။ အခမ်းအနားသဘောပြုလုပ်သည့် ရှင်းလင်းတင်ပြပွဲများပြုလုပ်သည့်အခါ သင့်တော်မည့် အဝတ်အစားကို ဝတ်ဆင်ပါ။ အခမ်းအနားနေရာ ဌာနရမ်းရန် လိုအပ်ပါကလည်း သင့်နှင့် သင့်အဖွဲ့ဝင်များ ကျခံလျက် အကောင်းဆုံးနေရာ ဥပမာ ဟိုတယ် စသည့်နေရာမျိုးကို ဌာနရမ်းပြုလုပ်ပါ။

အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းသဘောသက်ဝင်ပြီး၊ လေးစားဘွယ်ကောင်းသည့် နေရာဌာနမှာ ပြုလုပ်ခြင်းသည် ပရိသတ်များအား ဆွဲဆောင်မှုကိုဖြစ်စေပြီး၊ ဆွေးနွေးတင်ပြချက်များ မည်မျှ အသုံးဝင်အရေးပါသည်ကိုလည်း သူတို့ သဘောပေါက်နားလည်စေပါသည်။ စင်စစ် အစည်းအဝေးတိုင်းကိုလည်း ဟိုတယ်တွင် ပြုလုပ်ရန် မဟုတ်ပါ။ အများစုသည် အိမ်များတွင် ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤတွင်လည်း အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းဆန်စွာ သင် တင်ပြနိုင်မည်သာဖြစ်ပါသည်။ ဤတင်ပြခြင်းမျိုးသည် အလဟဿဖြစ်သည်မရှိပါ။ လိုအပ်လျှင် အချိန်ကို အနည်းငယ် ပို၍သုံးပါ။

သင့်စီးပွားရေးကို အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းသဘော သက်ဝင်အောင် တည်ဆောက်ပါဟုဆိုရာမှာ သင်သည် လူတစ်ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးပြီးနောက် လိုအပ်သည်များ ဆောင်ရွက်ခြင်းအပြင်၊ ထိုသူက အခြားသူတစ်ယောက်အား ထောက်ခံချက်ပေးလျှင် မည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမည် စသည့် သင်ကြားချက်များအထိ အားလုံးပါဝင်ပါသည်။ ယင်းသို့ နောက်ပိုင်း ဆောင်ရွက်ဘွယ်ရှိသည်များ ဥပမာ သင်ကြားခြင်း၊ သင်တန်းပေးခြင်း၊ လှုံ့ဆော်အားပေးခြင်း စသည်တို့ မပါရှိဘဲ၊ သင့်လုပ်ငန်းသည်လည်း တိုးတက်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ကုမ္ပဏီကောင်းများမှာ အများအားဖြင့် စမ်းသပ်ပြီးဖြစ်သည့် အကောင်းဆုံးသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများရှိကြပြီးဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် သင်နှင့် သင့်လျော်ရာ သင့်သဘာဝနှင့် ကိုက်ညီရာ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ကို အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းပုံစံသက်ဝင်အောင် အစဉ်တစ်စိုက် လက်ခံကျင့်သုံးပါ။

ကွန်ရက်ဖြန့်ရောင်းချခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ယခုအခါ ကြော်ငြာခြင်း၊ တင်ပြခြင်း အချို့သည် အနည်းငယ်ချဲ့ကားထားသည့် သဘောရှိပါသည်။ အဆိုးဆုံးပြောရလျှင် အချို့မှာ မယုံနိုင်စရာဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတို့ကို သင် နားမယောင်ရန်လိုပါသည်။ သင် လက်ခံမိ၍ တစ်စုံတစ်ယောက်က မေးမြန်းသည်ကို မဖြေကြားနိုင်လျှင်၊ သင်၏ လုပ် ရည်ကိုင်ရည်နှင့်တကွ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းကိုပါ ထိခိုက်နိုင်ပါသည်။

အမေရိကန်တွင် သန်းကြွယ်သူဌေးပေါင်း ငါးသိန်းရှိသည့်အနက် နှစ်ဆယ်ရာခိုင် နှုန်းမှာ လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်နှစ်က .MLM စီးပွားရေးဖြင့် ယင်းသို့ သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်လာကြသူများဖြစ်ပါသည်။ .MLM သည် ယင်းသို့သော အဆင့်ရောက်အောင် ဦးရေအတော်များများအား ပုံမှန်ပို့ဆောင်ပေးလျက်ရှိပါသည်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တွင် .MLM ဘာသာရပ်ကို ယွှအခါ ဘာသာရပ်တစ်ခု အဖြစ် သင်ကြားပို့ချနေပြီလည်းဖြစ်ပါသည်။

ဝေါလ်စထရီဂျာနယ် (The Wall Street Journal) က သက္ကရာဇ် ၂၀၀၀ပြည့် နှစ်တွင် ထုတ်ကုန်မှန်သမျှနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းအားလုံး၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းမှသည် ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိကို .MLM စနစ်ဖြင့် ရောင်းချကြလိမ့်မည်ဟု ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။

ဂျပန်မှာမူ တိုယိုတာကားရောင်းချမှုအားလုံး၏ ရှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းသည် .MLM စနစ်ဖြင့် ရောင်းချခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

‘တက်ကြွခြင်းနှင့်  
လှုံ့ဆော်ခြင်း’

( MOTIVATION AND INSPIRATION )

တက်ကြွခြင်းနှင့် လှုံ့ဆော်ခြင်းသည် သင် တစ်ဦးတည်းသာ လိုအပ်သည်မဟုတ်။ သင့်အဖွဲ့သားများအားလုံးအတွက်ပါ လိုအပ်သည်ကိုစွဲဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် သူတို့ကို အားပေးလှုံ့ဆော်မှုပြုရန်မှာ သင့်အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။ တက်ကြွခြင်းသည် လူ့အသား ထဲသို့ ဆေးထိုးသွင်းသလို သွင်းယူ၍ ရသည့်အရာမဟုတ်ပါ။ ထိုအရာသည် ပျောက်လွယ်၊ ပျက်လွယ်သဘောရှိသဖြင့် ထိရောက်မှုရှိရေးအတွက် ပုံမှန်ပြုလုပ်ပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။ သို့မဟုတ်ပါက ထိုအရာသည် နဂိုမူရင်းအဆင့်သို့ ပြန်ရောက်သွားနိုင်ပါသည်။

တက်ကြွမှုသည် အတွင်းသတ္တိဖြစ်ပြီး၊ လူများအား သူတို့၏ ပန်းတိုင်သို့ ပို့ဆောင်ရာတွင် အဓိကမောင်းနှင်အားဖြစ်ပါသည်။ ထိုအရာသည် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးသဘော သက်ဝင်ခြင်းကြောင့် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် တက်ကြွမှုခြင်းမတူသကဲ့သို့ အချိန်အခါအလျောက်လည်း ပြောင်းလဲတတ်ကြပါသည်။ သင့်အဖွဲ့ရှိလူများအတွက် မည်သည့်အရာသည် တက်ကြွမှုဖြစ်စေသည်ကို ရှာဖွေနိုင်ရန် သင်သည် သူတို့အကြောင်းကို သိရှိရပါမည်။ သူတို့၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ စိုးရိမ်မှုများနှင့် ဆန္ဒသဘောထားတို့ကို နားလည်ရပါမည်။ သို့မှသာ သူတို့အတွက် တက်ကြွမှုကို သင် ပြုလုပ်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ပြင် သူတို့အား ယခုစီးပွားရေးနှင့် သင် စတင်မိတ်ဆက်ပေးစဉ်က သူတို့၏ အလိုဆန္ဒများကို သင် သတိရမိပါလိမ့်မည်။ သူတို့အား ယင်းရည်မှန်းချက်များကို ပြန်လည်သတိရစေခြင်းသည်လည်း သူတို့အတွက် တက်ကြွမှုကို တစ်ဖန်ဖော်ဆောင်ပေးခြင်းမည်ပါသည်။ လူများနှင့် အကျိုးရှိစွာ ဆက်ဆံခြင်းသည် ကျွမ်းကျင်မှု(Skill)



တစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ဤအရာသည် သင်ယူရရှိနိုင်သည့်အရာသာဖြစ်ပါသည်။

တက်ကြွမှုဖြစ်စေရန်အတွက် သင်သည် သင်၏ပြန်ချိသူများထံ လစဉ် ပုန်းဆက် ပြီး၊ မည်မျှရောင်းရသလဲဟုမေးရန် မဟုတ်ပါ။ သူတို့အမှန်တကယ်လိုအပ်သည်မှာ သင်၏ စောင့်ရှောက်မှုနှင့် အားပေးမှုဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် သူတို့နှင့်အတူ ပုံမှန်ရှိနေ ပြီး၊ လက်တစ်ကမ်းအတွင်းရောက်နေသည့် ပန်းတိုင်သို့ သွားနိုင်ရေးအတွက် ကူညီ ရန်ဖြစ်ပါသည်။ အောင်မြင်မှုသည် ကြီးကျယ်သော တက်ကြွမှုကိုဖြစ်စေပါသည်။ သူတို့အောင်မြင်မှု မရသေးပါက၊ အဘယ်ကြောင့်ဖြစ်သည်ကို ဝိုင်းဝန်း ဆွေးနွေးအကြံ ပေးပါ။ ထိုနောက် လိုအပ်ပါက ရည်မှန်းချက်အသစ်ထပ်မံရေးဆွဲပြီး သူတို့ကို ကူညီပါ။ ရေးဆွဲပြီးပါက သင်သည် သူတို့၏ တိုးတက်မှုကို စောင့်မျှော်နေမည်ဖြစ်ကြောင်း အသိပေးပါ။ လူများသည် တစ်စုံတစ်ယောက်က သူတို့၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်မျှော် နေမည်ဟု သိရှိသောအခါ၊ သူတို့သည် ကြီးမားသော အားထုတ်မှုကို ပြုတတ်ကြ သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

မက်လုံးပေးမှုများသည်လည်း ကောင်းသော တက်ကြွမှုကို ဖြစ်စေပါသည်။ ထို့ကြောင့် အချို့ကုမ္ပဏီကောင်းများသည် ဆွဲဆောင်မှုပေးရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲပြီး ထူးချွန်သူများအား အပျော်ခရီးထွက်ခြင်းများနှင့် ငွေသားဆုများကို စီစဉ်ပေးတတ်ကြ ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်သည်လည်း သင့်အဖွဲ့အောင်မြင်မှုရရန် ဆွဲဆောင်မှုပြုသည့် အစီအစဉ်ကို ပြုလုပ်သင့်ပါသည်။ အချို့ဆိုပါက မိမိအဖွဲ့ဝင်များအား ကွန်ပျူတာ၊ ထမင်းပေါင်းအိုး၊ ရေခဲသေတ္တာစသည်များကို ဆုအဖြစ်ပေးခြင်းဖြင့် တက်ကြွမှုကို ဖြစ်စေပါသည်။

သင်ကိုယ်တိုင်လည်း တက်ကြွနေရန်လိုပါသည်။ သင်ရေးချထားသည့် သင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အမြဲတန်းအာရုံတွင်ရှိနေရန်နှင့် ယင်းကို နေ့စဉ်ပြန်ကြည့် ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ပြင် စိတ်ဓါတ်တက်ကြွစေသည့် စာအုပ်များနှင့် တိတ်ခွေများ ကိုလည်း မကြာခဏ ဖတ်ခြင်း နားထောင်ခြင်းပြုရပါမည်။ ယင်းစာအုပ်မျိုးကို တစ်လ

နှစ်ရက်မျှ ဖတ်ခြင်းထက် တစ်နေ့လျှင် ငါးမိနစ်မျှ နေ့စဉ်ဖတ်ခြင်းက ပို၍ အကျိုးရှိပါသည်။ အဖွဲ့အစည်းအဝေးများ၊ ကုမ္ပဏီက ပို့ချသည့် သင်တန်းအစည်းအဝေးများ ရှိလျှင်လည်း သင် သေချာပေါက် တက်သင့်ပါသည်။ ရည်ရွယ်ချက်တူသူ လူများစွာ စုစည်း၍ ဟောပြောကြခြင်းဖြစ်ရာ၊ တက်ကြွမှုကို များစွာရရှိစေပါသည်။ အောင်မြင်သည့် ဖြန့်ချိသူက ဆုများကို လက်ခံရယူပြီး၊ များစွာသော ပရိသတ်ရှေ့တွင် သူ၏ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံများကို ပြောရာ ယင်းအဖို့ များစွာ အားရကြေနပ်စေပါသည်။ သင်သည်လည်း ယင်းအဆင့်သို့ရောက်ရန် လက်တစ်ကမ်းသာ လိုတော့ကြောင်း အားပေးသကဲ့သို့လည်းဖြစ်စေပါသည်။

လူကို တက်ကြွမှုဖြစ်စေရာ၌ အကောင်းဆုံးသော အခြားနည်းလမ်းတစ်ခုမှာ သင့်အား ဒီကိစ္စမလုပ်နိုင်ပါဘူးဟု တစ်စုံတစ်ယောက်က ပြောကြားသည့်ကိစ္စမျိုး ဖြစ်သည်။ သင်သည် သင် လုပ်နိုင်ကြောင်း သက်သေပြရပေတော့မည်။ တဆက်တည်းမှာ သင် သန္နိဋ္ဌာန်ပြုရပေတော့မည်။ သို့ဖြင့် နောက်ဆုံး သင့်တက်ကြွမှုကြောင့် သင်သည် အောင်မြင်မှုရခဲ့သည့် သာဓကများ အများအပြားပင်ရှိခဲ့ဘူးသည် မဟုတ်ပါလား ...။

‘ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်း’

( ASSOCIATION )

အောင်မြင်မှုအတွက် အခြားသော နည်းစနစ်တစ်ခုမှာ အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တွေ့ကြုံဆက်ဆံခြင်းဖြစ်သည်။ သင်သည် အပြစ်တိတိထားရရှိရန် အပျက်စိတ်ဓါတ်ရှိသူအား ရှောင်ကြဉ်သင့်ကြောင်း၊ သင့်ကို မြေတောင်မြှောက်ပေးပြီး၊ အားပေးကူညီမည့်ပုဂ္ဂိုလ်များကိုသာ ရှာဖွေသင့်ကြောင်း စသည့်အသိပညာများကို စာအုပ်များမှတစ်ဆင့် သင် ရရှိမှတ်သားဘူးမည်ဟု ယူဆပါသည်။

.MLM တွင် အောင်မြင်နေသူများသည် မှန်ကန်သောနည်းစနစ်များကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ကြသောကြောင့် ဤအဆင့်သို့ ရောက်ရှိနေကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်သည် သင့်ထက် ဝင်ငွေအဆနှစ်ဆယ်မျှ ပိုရသည်ဟုဆိုလျှင် သင် များစွာမအံ့သြပါနှင့်။ သူတို့သည် သာမန်ပုဂ္ဂိုလ်များသာဖြစ်ပြီး၊ အလွန်ဖော်ရွေကြပါသည်။ သင့်ကို အချိန်မရွေး ကူညီကြမည့်ပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ပါသည်။ သူတို့နှင့် ဆက်ဆံပေါင်းသင်းပါ။ ထိုအခါ သူတို့အရည်အသွေးကို သင် အကဲဖြတ်ခွင့်ရပါမည်။ အခါသင့်လျှင် မေးခွန်းများကိုလည်း မေးပါ။ သင် အခက်အခဲတွေ့ရသည့်ကိစ္စမျိုးကို သူဘယ်လို ကျော်လွှားခဲ့သည်ဆိုသည်များကိုလည်း ရှာဖွေပါ။ အဖြေကို သင် ကြော်ငြာ တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

အောင်မြင်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်များသည် မတူကွဲပြားသောအခြေအနေ အမျိုးမျိုးမှ ပေါ်ထွက်ခဲ့ကြသူများဖြစ်ပြီး၊ မတူကွဲပြားသည့် အခက်အခဲများကို ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရသူများလည်းဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သူတို့အားလုံးသည် တက်ကြွသည့် စိတ်ဓါတ်ရှိသည့် အရာတွင်မူ တူညီကြသည်ချည်းဖြစ်ပေသည်။

သင်သည် သင့်အကျိုးစီးပွားအတွက်သော်လည်းကောင်း၊ သင့်အဖွဲ့သားများ၏ အကျိုးစီးပွားအတွက်သော်လည်းကောင်း၊ ထိုသူများထံမှ သင် သင်ယူရရှိနိုင်ပါသည်။

သဘာဝချင်း မတူသည့်အမျိုးမျိုးသော အခက်အခဲများကို သူတို့မည်သို့ဖြေရှင်းခဲ့သည်ကို နားလည်ခွင့်ရပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ဖောက်သည်အလားအလာရှိသူ တစ်ဦးဦးက သူမည်သို့မည်ပုံ အခက်အခဲတွေ့ကြောင်း သင် သိရှိရလျှင် ထိုသူအတွက် သင်အလွယ်တကူဖြေရှင်းပေးနိုင်မည်အပြင်၊ အခါအခွင့်သင့်လျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်နှင့် တွေ့ဆုံခွင့်လည်း စီစဉ်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်းဖြင့် သင်သည် ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းနှင့် သင့်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းများကို အခြားအခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်များထံမှလည်း နည်းနာယူနိုင်ပါသည်။ တစ်ခါတရံ သင် ယူကျင့်သုံးနေသည့်နည်းလမ်းထက်၊ ၎င်းတို့ အသုံးပြုသည့် နည်းလမ်းက သင့်အတွက် ပိုမိုအသုံးဝင်သည်ကိုလည်း တွေ့ရနိုင်ပါသည်။ သင့်အား မိမိ၏ အထက်အဖွဲ့ဝင် (Upline) က ရောင်းချခြင်းနှင့် ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းကို မည်သို့မည်ပုံ ပြုလုပ်ရမည်ဟု မည်သို့ပြောကြားစေကာမူ အခြားကောင်းသည့် နည်းလမ်းများလည်း အမှန်ပင်ရှိနေပါသည်။ ထိုကြောင့် အခြားသူများနှင့် တွေ့ကြုံဆက်ဆံခြင်းဖြင့် ယင်းနည်းလမ်းများကို လိုအပ်ပါက၊ သင့်နည်းလမ်းများနှင့် ပူပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ သင် ထောက်ခံချက်ပေးမည့်သူများကိုလည်း ယင်းသို့ ကျင့်သုံးနိုင်ကြောင်း အကြံပြုနိုင်မည်လည်းဖြစ်ပါသည်။

သင့်အဖွဲ့ရှိ ဖြန့်ချိသူများနှင့် ပုံမှန်တွေ့ဆုံဆက်ဆံခြင်းသည် မိသားစု ခံစားချက်ကို ဖြစ်စေပြီး ရည်မှန်းချက်တူ၊ ရည်ရွယ်ချက်တူ၊ စိတ်သဘောထားချင်းတူ သူများ၏ တစ်ခုတည်းသော အဖွဲ့အောက်တွင် သွေးသောက်ညီအစ်ကိုများသဖွယ် ခံစားမှုကိုလည်း ရရှိစေပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ စိတ်တက်ကြွမှု အလျှင်းမရှိသူများကိုမူ သင် အချိန်များစွာ အကုန်မခံပါနှင့်။ သူတို့အတွက် အချိန်များစွာ အကုန်ခံခြင်းထက် စိတ်ဓါတ်ရှိသူကို ရှာဖွေရခြင်းက ပိုမိုအကျိုးရှိပါသည်။ သူတို့သည် သင့်အဖွဲ့တွင် ပိုမိုကြာရှည်စွာနေပြီး၊ အခြားအဖွဲ့သားများနှင့် ဆက်ဆံလေ အဖွဲ့အတွက် အကျိုးမရှိလေဖြစ်ရာ အဖွဲ့မှ ဖယ်ရှားခြင်းက ပိုမိုသင့်လျော်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ကျွန်ုပ်တို့နှင့် မိုင်တစ်ရာခန့်အကွာတွင် နေထိုင်သော အမျိုးသမီး တစ်ဦးကို ထောက်ခံချက်ပေးခဲ့ရာ ရှက်ဖွယ်ကောင်းသည်ဟုပင်ဆိုနိုင်ပါသည်။ နှစ် နှစ်မျှကြာသည့်တိုင် ကျွန်ုပ်တို့သည် သူမထံသွားရောက်ခဲ့ခြင်း အလျဉ်းမရှိခဲ့ပါ။ ကျွန်ုပ် တို့သည် တယ်လီဖုန်းနှင့်သာ ပုံမှန်ပြောဆိုနေခဲ့ရာ သူမသည် ကိုယ်ဝန်ရှိစဉ်ကာလ သာမက နောက်ပိုင်းအချိန်များအထိ ကျွန်ုပ်တို့၏ စွဲမြဲသော လက်လီဖောက်သည် ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။

တစ်နေ့တွင်မူ ကျွန်ုပ်တို့၏ လက်ရင်းအဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးက သူမအားတွေ့ပြီး၊ အောင်မြင်သည့်ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးထံခေါ်သွားခဲ့ပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် နေ့လည် စာကို အချိန်ယူ စားသောက်ကြပြီးနောက် လုပ်ငန်းကိစ္စများကိုလည်း အတန်ကြာ အောင် ဆွေးနွေးပြောဆိုခဲ့ကြပါသည်။ အဖြေမှာ အံ့တွယ်အတည့်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအချိန် မှစ၍ သူမသည် အဖွဲ့ဝင်သစ်များကို ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်ခဲ့ရာ၊ တစ်စုံတစ်ခုသော အဆင့်သစ်သို့ မကြာမီအတွင်း ရောက်ရှိလာ ခဲ့ပါသည်။ ဤသည်မှာ အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တွေ့ဆုံဆက်ဆံခြင်း၏ အကျိုး ကျေးဇူးပင်ဖြစ်ပေသည်။

‘ပညာရှာဖွေခြင်း’

( EDUCATION )

လူများက ‘အသိပညာသည် တန်ခိုးကြွေ’ ဟု ယူဆပြီး၊ ယင်းကို ရအောင် ရှာရလျှင် ငွေပါရလိမ့်မည်ဟု တွေးထင်ကြသူများရှိပေသည်။ စင်စစ် အသိပညာဟု သည် အလုပ်အဖြစ် စနစ်တကျအကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်မှသာ တစ်စုံတစ်ခု သော ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သို့ရောက်ရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်သူများ သည် မိမိစီးပွားရေးကို ပို၍ ကျယ်ပြန့်ချင် ပို၍ကောင်းမွန်စေချင်ပါက၊ မိမိလုပ်ငန်း အတွက် အသုံးဝင်မည့် ပညာဗဟုသုတများကို အစဉ်တစ်စိုက် ရှာဖွေနေရမည်ဖြစ် ပါသည်။ ဤသည်မှာ စီးပွားရေးဥပဒေသဖြစ်ပါသည်။ MLM စီးပွားရေးတွင်လည်း ဤဥပဒေသအတိုင်းသာဖြစ်ပါသည်။

သင် လုပ်ကိုင်နေသည့် စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်၍ ဗဟုသုတများလေ သင့် စီးပွားရေးကို သင် သွားလိုသည့် လမ်းကြောင်းပေါ်သို့ ဖြောင့်မတ်စွာ ပို့ဆောင်နိုင် လေဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးဖြစ်နိုင်ခြေရှိမှု အလားအလာများကိုလည်း သင် ပိုမို ရှုမြင်မိလေဖြစ်ကာ သင့်ကို ယုံကြည်မှုကိုလည်း တိုးပွားစေပါသည်။ ယင်း ပညာ ဗဟုသုတများကို သင်သည် ပထမဦးစွာ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ လူများထံမှ ရရှိနိုင်ပြီး၊ ကွန်ရက်ဖြန့်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများမှလည်း များစွာသော ပညာဗဟုသုတများကို ရှာဖွေနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

နေရာတိုင်းမှာ တွေ့ရသည့်လူများစွာတို့တွင် အသုံးတည့်သည့် သတင်းအချက် အလက်များရှိရာ၊ သင့်စီးပွားရေးတွင် အသုံးပြုနိုင်စရာရှိပါသည်။ သင့်ထံမှ ပစ္စည်း ဝယ်ယူနေသည့်ဖောက်သည်သည် အခြား MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ပစ္စည်းကိုလည်း ဝယ်ယူသုံးစွဲနေသူဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုသူကိုယ်တိုင်ပြန့်ချိသူလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်သည် အခြားကုမ္ပဏီ၏ ပြန့်ချိသူအကြောင်းကို လေ့လာပေးခြင်းနှင့်



မည်ဖြစ်ပါသည်။ သူတို့ မည်သို့ စီးပွားရေးတည်ဆောက်သည် သူတို့၏ ထုတ်ကုန်များက မည်သို့ရှိသည်၊ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်နှင့် မည်သို့နိုင်ယှဉ်နိုင်သည် စသည်များကို သင်လေ့လာနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

MLM ကုမ္ပဏီများနှင့် သူတို့၏ ထိပ်တန်းပြန်ချိသူများသည် သူတို့ကုမ္ပဏီ၏ အဖွဲ့ဝင်များ အခြားကုမ္ပဏီသို့ ပြောင်းရွှေ့သွားမည်ကို စိုးရိမ်ကြပါသည်။ ဤသဘောထားသည် ယခင်ကရှိသလို ယခုလည်း အထိုက်အလျောက်ရှိဆဲဖြစ်ပါသည်။ ကုမ္ပဏီများသည် သဘောအားဖြင့် မိမိကုမ္ပဏီမှ လူများ အခြားကုမ္ပဏီသို့ ထွက်ခွာသွားခြင်းကို မလိုလားသည်မှာ နားလည်နိုင်စရာရှိပါသည်။ သို့သော် ဤသဘောထားသည် အပြုသဘောဆောင်သည့် သဘောထားမဟုတ်ပါ။

ယူ သို့မဟုတ်တစ်ချိန်ချိန်တွင် သင့်အား အခြားသော MLM ကုမ္ပဏီများက လည်း လာရောက်ဆက်သွယ်နိုင်သည်သာဖြစ်ပါသည်။ အနိမ့်ဆုံးကြော်ငြာနှင့်ဖြစ်စေ သင့်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် လိုအပ်သမျှ အခွင့်အလမ်းအားလုံးကို လေ့လာပြီးမှ ယူကုမ္ပဏီနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်သူဖြစ်လျှင် သင်သည် အမှန်ပင် အကောင်းဆုံးနေရာ၌ ရှိနေသူဖြစ်ပါသည်။ သို့မဟုတ်ပဲ ဟိုးယွှင်က လူများစွာ ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသလို၊ သင့်အား ပထမဆုံးမိတ်ဆက်ပေးသည့် ကုမ္ပဏီနှင့်ပင် ပထမဦးဆုံး လုပ်ကိုင်နေသူဖြစ်ပါမူ သင်သည် သင့်အနေအထားကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ရန် လိုကောင်းလိုပါမည်။

ပို၍ အရေးကြီးသည်မှာ သင်သည် အောက်အဖွဲ့(downline) ကို ထောက်ခံချက်ပေးသည့်အခါ၊ အခြားတစ်စုံတစ်ယောက်က မမေးခင် ထိုသူအား ထိုအကြောင်းများကို ပြ၍ သေချာမှုရှိမရှိ မေးမြန်းရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထိုသူသည် မှန်ကန်သော MLM ကုမ္ပဏီကို ရွေးချယ်ခြင်း ဟုတ်မဟုတ် သေချာရန်လိုအပ်ပါသည်။ အခြားကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်နှင့် စပ်လျဉ်း၍လည်း ယင်းသဘောတရားအတိုင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် ထိုထုတ်ကုန်အကြောင်း အသေအချာသိမှသာ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်နှင့် မျှတစွာ

ဝေဖန်ပိုင်းခြားနိုင်ပါသည်။ သို့မှသာ သင့်ပစ္စည်းကို သစ်စိတ်ချ လက်ချရောင်းချ နိုင်မည် လည်းဖြစ်ပါသည်။

သင် လုပ်ကိုင်နေသည့်ဘာသာရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ သင် လက်လှမ်းမီသမျှ စာအုပ်များကိုဖတ်ပါ။ MLM အကြောင်း သင် ပိုသိလေ၊ အထူးသဖြင့် သင် ဆောင်ရွက် နေသည့် ကုမ္ပဏီအကြောင်း သင် ပိုသဘောပေါက်လေ၊ သင့်လုပ်ငန်းအပေါ် သင် ပိုမိုယုံကြည်မှု ရှိလာလေဖြစ်ပါမည်။ သို့မှသာ နားလည်မှုလွှဲမှားခြင်း၊ ကပျက် ယ၊ပျက် ပြောကြားခြင်းအပါအဝင် ပြဿနာများနှင့် အခက်အခဲများကို လွယ်ကူစွာဖြေရှင်းနိုင် မည်ဖြစ်ပါသည်။

**‘ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်း’**

**( COMMUNICATION )**

သင်သည် .MLM စီးပွားရေးကို စတင်စဉ်က သင့်အား ‘ဤစီးပွားရေးသည် သင့်အတွက်ဖြစ်သည်၊ သင့်ကြောင့်မဟုတ်’ ဟု ပြောဆိုအသိပေးပေလိမ့်မည်။ ဆိုလို သည်မှာ ဤစီးပွားရေးသည် ဤအဖွဲ့တွင် ပါဝင်သူအသီးသီး၏ အကျိုးစီးပွားအတွက် ဖွဲ့စည်းထားခြင်းဖြစ်သည်။ သင့်ကြောင့် မထိခိုက်စေချင်ပါဟု ဆိုလိုရင်းဖြစ်ပေသည်။ ထိုနည်းတူ သင်က တစ်စုံတစ်ယောက်အား ထောက်ခံချက်ပေးသည့်အခါတွင်လည်း၊ သင်သည် ဤနည်းအတိုင်း ပြောဆို အသိပေးရမည်သာဖြစ်ပါသည်။

ဤသဘောတရားကို ခိုင်မာစေရန်အတွက် သင်သည် သင့်အဖွဲ့သားများနှင့် အဆက်မပြတ်ထိတွေ့နေရန် လိုအပ်ပါသည်။ ယင်းသို့ဆိုခြင်းကြောင့် အချိန်တိုင်း လူကိုယ်တိုင်တွေ့ဆုံနေရမည်ဟု ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ အချို့အဖွဲ့များသည် တစ်ပတ် တစ်ကြိမ် အစည်းအဝေးလုပ်ကြသည်၊ တစ်ချို့က နှစ်ပတ် တစ်ကြိမ်နှင့် အချို့ကမူ တစ်လ တစ်ကြိမ်လုပ်သည်။ ဤသည်မှာ သင့်အပေါ်တွင် မူတည်သည်။ မည်သို့ဖြစ်စေ

ပြောဆိုဆွေးနွေးရန် တစ်စုံတစ်ခုရှိလာသည့်အခါ အစည်းအဝေးသည် လိုအပ်သည်သာဖြစ်သည်။ သို့သော် စီးပွားရေးတည်ဆောက်မှု လုပ်ဆောင်ခြင်းထက်၊ အစည်းအဝေးအတွက် အချိန်များစွာ မသုံးသင့်ပါ။ သင် ပြုလုပ်သည့် အစည်းအဝေးများသည် ဟောပြောပို့ချခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ၊ အပြောင်းအလဲများနှင့်တကွ၊ စိတ်ဝင်စားဘွယ်ဖြစ်ရပါမည်။ ထောက်ခံချက်ပေးခြင်း၊ ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း၊ ငြင်းခုံပြောဆိုမှုများကို ဖြေရှင်းခြင်း စသည်ဖြင့် အကြောင်းအရာကို အမြဲပြောင်းလဲပြုလုပ်ရပါမည်။

အခါအားလျော်စွာ အပြောအဆိုကောင်းသူကိုလည်း ရှာရပါမည်။ သင်၏ အပေါ်အဖွဲ့ (upline) နှင့် အောက်အဖွဲ့ (downline) မှ အောင်မြင်သည့် ဖြန့်ချိသူများလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သို့မဟုတ် တက်ကြွမှုကို အားပေးဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည့် အပြောအဆိုကောင်းသူမျိုးလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ အစည်းအဝေးသို့ တက်ရောက်လာသူ အားလုံးပါဝင်ဆွေးနွေးသည့်သဘောလည်း သက်ဝင်ရပါမည်။ ပြဿနာကို ဝိုင်းဝန်းဖြေရှင်းသည့်သဘော၊ အဖြေပိုင်းရှာသည့်သဘောနှင့် လုပ်ငန်းခွင်ဝင်သည့် သင်တန်းတစ်ခုသဘောသက်ဝင်ရပါမည်။

ထို့ပြင် သင့်အဖွဲ့ဝင်လူများအား၊ အဖွဲ့အတွင်းနှင့် ကုမ္ပဏီအတွင်း နောက်ဆုံးအချိန်ထိ ဖြစ်ပျက်နေသည့် ကိစ္စများကို အသိပေးရပါမည်။ ယင်းကို အထိရောက်ဆုံး ပြုလုပ်နိုင်သည့်နည်းလမ်းမှာ ပုံမှန်စာစောင်ထုတ်ဝေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သင့်ကုမ္ပဏီသည် လစဉ်ဖြန့်ချိသူများမဂ္ဂဇင်းကို ထုတ်ဝေကောင်းထုတ်ဝေပါမည်။ သို့သော် သင်သည် နောက်ဆက်တွဲစာစောင်အဖြစ် ဖြည့်စွက်ခြင်းဖြင့် သင့်အဖွဲ့၏ နောက်ဆုံးအခြေအနေကို ဖော်ပြပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ သင်၏ ဖြည့်စွက်စာစောင်တွင် သင့်အဖွဲ့သားများက ရေးသည့်သတင်းများ၊ နည်းလမ်းများ၊ အတွေ့အကြုံများနှင့် အောင်မြင်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်၏ ဇာတ်လမ်းများကိုလည်း ဖော်ပြပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့အနေဖြင့်မူ ပုံမှန်သတင်းစာစောင်ကို တစ်မျိုးက အဖွဲ့သားများအတွက်နှင့် တစ်မျိုးက အထက်အဆင့်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များအတွက် ပုံမှန်ထုတ်ဝေပါသည်။

နေ့စဉ်အဖြစ်အပျက်များကို (E-mail) နှင့် လက်ခံရယူပြီး၊ သတင်းများ၊ အကြံဉာဏ် ကောင်းများနှင့် စိတ်တက်ကြွဘွယ်ရာများကို ပြည့်စုံစွာ ပေါ်ပြကာ ပစ္စည်းမှာယူသူ များနှင့် ဖောက်သည်များအထိဖြန့်ဝေပါသည်။

အခြေအနေပေးပါက သင့်၏ ဖြန့်ချိသူများထံ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာသဘော တရားပေးပါ။ သင်သည် သူတို့ကို အမြဲအမှတ်ရကြောင်း၊ သင့်အဖွဲ့တွင် သူတို့မည်မျှ အရေးပါသည်ကို သိကြောင်း စသည်ဖြင့် ရေးနိုင်ပါသည်။ အရေးကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်များ နှင့်လည်း တယ်လီဖုန်း အဆက်အသွယ် အမြဲရှိရန်လိုပါသည်။ သို့မှသာ သင့်အဖွဲ့၏ တိုးတက်လှုပ်ရှားမှုများကို အမြဲတစေ သင် သိရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

နောက်ဆုံးအနေဖြင့်မူ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းတွင် အကျိုးကျေးဇူးနှစ်ရပ် ရှိသည်ကို သတိပြုရပါမည်။ ပထမမှာ သင်သည် သင့်အဖွဲ့သားများအပြင် လူများ၏ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များနှင့် စိုးရိမ်ပူပင်မှုများကို သင် သိရှိနိုင်ခြင်းဖြစ်ပြီး၊ ဒုတိယမှာ ယင်းသို့ သင်သိရှိနိုင်လေ သူတို့ကို ပိုမိုကူညီနိုင်လေဟူသော အကျိုးကျေးဇူး ပင်ဖြစ်ပါသည်။ စင်စစ် သူတို့အား ကူညီခြင်းသည် သင့်ကို သင် ကူညီခြင်းပင် မဟုတ်ပါလား ...။

**'အသိအမှတ်ပြုခြင်း'**

**( RECOGNITION )**

ဤအရာသည် လူသားအားလုံးအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်ဖြစ်သည်။ လူတိုင်း လူတိုင်းသည် သူတို့၏ အောင်မြင်မှု မည်မျှသေးငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ယင်းကို အသိ အမှတ်ပြုစေလိုကြသည်။ သို့သော် များစွာသော လူများသည် သူတို့၏ နေ့စဉ်ဘဝတွင် မည်မျှပင် ကောင်းအောင် လုပ်ကြစေကာမူ အသိအမှတ်ပြုခံရခြင်းမရှိချေ။ သင်သည် သင့်အလုပ်ကို ကောင်းစွာ လုပ်ကိုင်သည်သာ မဟုတ်ပါလား။ သို့ဖြစ်က သင့်အထက်

အရာရှိက အချိန်ယူ၍ သင့်အား နောက်ဆုံးဖော်ထုတ်ပြောကြားခဲ့သည်ကို မှတ်မိပါသလား ...။ သင်သည် ခင်ပွန်းကောင်း သို့မဟုတ် ဇနီးကောင်း သို့မဟုတ် ဖခင်ကောင်း၊ မိခင်ကောင်းတစ်ဦးအနေဖြင့် သင့်အိမ်သို့ အသေးအဖွဲ့လက်ဆောင်ကလေး ဖြစ်စေ ယူသွားဘူးပါသလား။ အသိအမှတ်ပြုလက်ဆောင်ကလေးတစ်ခုသည် ယင်းလက်ဆောင်ထက်ပင် ပိုမိုကြီးမားသော အကျိုးကျေးဇူးကိုဖြစ်စေပါသည်။ မိမိ၏ ကြိုးစားအားထုတ်မှုကို အများက စောင့်ကြည့် အားပေးဖော်ရသည်ဟူသော အသိသည် ကြီးစွာသော စိတ်ကြေနပ်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

သင်သည် သင်၏ ဖြန့်ချိသူများအား အသိအမှတ်ပြုရန် လိုအပ်ပါသည်။ အကြောင်းမူ သူတို့သည် သင့်အကျိုးစီးပွားကို ဆောင်ကြဉ်းနေကြသူများ ဖြစ်ကြသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ သင်က သူတို့အားကောင်းသော ခံစားမှုကိုဖြစ်စေလျှင်၊ သူတို့သည် အနာဂါတ်တွင် သင့်အား ပိုမိုအကျိုးပြုလေ့ဖြစ်ပါမည်။ သင့်အဖွဲ့မှ တစ်စုံတစ်ယောက်အဆင့်သစ်သို့ ရောက်လျှင်၊ သင့်အဖွဲ့ရှိသူအားလုံးကို ပြောပြပါ။ ကုမ္ပဏီအများစုသည် အောင်မြင်သူများကို အသိအမှတ်ပြုနိုင်ရန် ဆုတံဆိပ်အမျိုးမျိုးကို တီထွင်ထားကြပါသည်။ သင့်အဖွဲ့မှ တစ်စုံတစ်ယောက် ယင်းသို့ ဆုတံဆိပ်ရလျှင် အဖွဲ့အားလုံးစုရုံးပြီး အားလုံးရှေ့တွင် ဆုကိုပေးပါ။ အလွန်အကျိုးရှိပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ အောက်အဖွဲ့သားများ၏ အဆိုအရမူ၊ သတင်းစာစောင်တွင် အဆွဲဆောင်ဆုံးနှင့် စိတ်တက်ကြွဘွယ်ရာ အကောင်းဆုံးသော ကဏ္ဍမှာ လစဉ်ဖော်ပြသည့် ထိပ်တန်းထောက်ခံချက်ပေးသူများစာရင်းနှင့် အများဆုံးရောင်းချသူများစာရင်းကို ဖတ်ရှုရခြင်းဖြစ်သည်ဟု ပြောကြပါသည်။ သူတို့သည် သူတို့အထဲမှ တစ်စုံ တစ်ယောက် ယင်းစာရင်းတွင် ပါရှိသည်ကို ဖတ်ရှုရခြင်းသည် စိတ်လှုပ်ရှားဘွယ်ရာ အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်ဟုဆိုပါသည်။

သူကိုယ်တိုင် ပါဝင်နိုင်မည့်အချိန်ကို စိတ်လှုပ်ရှားဘွယ် စောင့်မျှော်ကြည့်ရှုနိုင်သောကြောင့်လည်းဖြစ်ပါသည်။

‘ရိုးသားပြောင့်မတ်ခြင်း’

( INTEGRITY )

သင့်လုပ်ငန်းကို အစဉ်တစိုက်အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ရေးအတွက် ရိုးသားပြောင့်မတ်မှုသည် သင်ကိုယ်တိုင်အတွက် လိုအပ်သကဲ့သို့ သင့်အဖွဲ့နှင့် စီးပွားရေးတစ်ခုလုံးအတွက်လည်းလိုအပ်ပါသည်။ အောင်မြင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မှန်သမျှနှင့် အရှည်အကြာဆုံးသော လုပ်ငန်းမှန်သမျှတို့သည်၊ ယုံကြည်မှု ရိုးသားမှုနှင့် တရားမျှတမှုတည်းဟူသော အခြေခံအုတ်မြစ်များအပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အရှူးအမိုက်များသည်သာ လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်းနှင့် မတော်မတရားပြုမှုခြင်းတို့ဖြင့် အချိန်တိုအတွင်း ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်ပါသည်။ သို့သော် လုံခြုံစိတ်ချရမှုနှင့် ရေရှည်အောင်မြင်မှု ရရှိရန်မှာ ရိုးသားပြောင့်မတ်မှုသည် အဓိကဖြစ်ပါသည်။

သင့်ဖောက်သည်များအပါအဝင် များစွာသော လူများသည်၊ သင့်အား တစ်စုံတရာသော အကျိုးအမြတ်ကို ပေး၍ သင့်ထံမှ ပစ္စည်းများဝယ်ယူကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ ထိုသူများသည် သင့်ကျေးဇူးရှင်များဖြစ်ပါသည်။ သူတို့အား လေးစားစွာ၊ ရိုးသားစွာနှင့် တရားမျှတစွာ ဆက်ဆံပြုမူရန် လိုအပ်ပါသည်။ ယင်းသို့ ပြုမူဆက်ဆံခြင်းဖြင့် သူတို့သည် မကြာခဏ သင့်ထံအကြိမ်ကြိမ်လာ၍ ထပ်မံဝယ်ယူကြပါလိမ့်မည်။ အခြားသူများကိုလည်း ထောက်ခံပြောဆိုကြပါလိမ့်မည်။ သို့ဖြင့် သူတို့သည် သင့်စီးပွားရေး၏ ကျပ်လစ်ခိုင်မာသော ကျောထောက်နောက်ခံများ ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။ ထိုနည်းအတိုင်းပင် သင့်အဖွဲ့သားများနှင့် ဖြန့်ချိသူများကိုလည်း မှန်ကန်စွာ ဆက်ဆံရပါမည်။ ထိုအခါ သူတို့ကလည်း သင့်ကိုချမ်းသာအောင် ဆောင်ရွက်ပေးကြမည်ဖြစ်ပါသည်။



ရိုးသားပြောင့်မတ်ခြင်းသည် မည်သည့် အချိန်အခါ၌မဆို၊ ယုံကြည်အားထား ရမှုနှင့် တိကျမှုရှိနေရမည့်အရာဖြစ်ပါသည်။ ဖောက်သည်များအား ပစ္စည်းဖြန့်ဝေခြင်း မှအစ၊ ဖြန့်ချိသူလူသစ်တစ်ဦးအတွက် အစည်းအဝေးပြုလုပ်ခြင်းမျိုးအပါအဝင် အားလုံးသောနေရာများ၌ ရိုးသားမှုသည် အမြဲရှိနေရပါမည်။ စီးပွားရေးအကြောင်း ပြောဆိုသည့်အခါတွင်လည်းကောင်း၊ ပစ္စည်းများအကြောင်း မေးမြန်းပြောဆိုရာတွင် လည်းကောင်း ရိုးသားရပါမည်။ ဤသည်မှာ သင့်ကုမ္ပဏီအပေါ် ရိုးသားခြင်းလည်း မည်ပါသည်။

နောက်ဆုံးတွင်မူ ရိုးသားခြင်းဟူသည် လူများအား ရိုသေလေးစားခြင်းလည်း ပါဝင်ပါသည်။ သင့်အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဦးက တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ဆယ့်ငါးပေါင်မျှသော ဝင်ငွေ ရရှိနိုင်ရန် လက်လီရောင်းချမှုပြုလုပ်လိုပါသည်ဟုဆိုလျှင်၊ သင်သည် သူလိုသည့်ထက် ကြီးမားသော စီးပွားရေးလုပ်ရန် တိုက်တွန်းကြိုးစားခြင်း မပြုပါနှင့်။ သူ့ဆုံးဖြတ်ချက် ကိုသာ လေးစားလိုက်နာရပါမည်။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ အဖွဲ့အစည်းအတွင်း တစ်စုံ တစ်ယောက်နှင့် ပတ်သက်၍ မကောင်းသတင်းထွက်ခဲ့လျှင်၊ ဖုံးကွယ်မထားပါနှင့်။ ရိုးသားလေးစားစွာဖြင့် ပြောသင့်သည်ကို ပြောပါ။ သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း စီးပွားရေးကို ခုလို မလုပ်ရဟူသော အချက်ကို သိရှိရန် လိုအပ်သည်သာဖြစ်ပါသည်။

## အခန်း(၅)

### .MLM တွင် အောင်မြင်နေသူများနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း

#### INTERVIEWS

ဤအခန်းတွင် .MLM စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြင့် အောင်မြင်ဆုံးသော အဆင့်သို့ ရောက်ရှိနေကြသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်းကို ဖော်ပြမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတို့အနက်မှ သင် အောက်ပါတို့ရရှိပါမည်။

- လူသစ်များကို မည်သို့ထောက်ခံချက်ပေးရမည်။
- နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးကို မည်သို့ တိုးတက်အောင်လုပ်မည်။
- နောက်တစ်ပတ်တွင် ပေါင် ၅၀၀ ရအောင် မည်သို့လုပ်မည်။
- သင့်စီးပွားရေးကို မည်သို့ ခိုင်မာအောင်လုပ်မည်။
- အလုပ်ကို မည်မျှကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရမည်။
- စောစီးစွာ သင် မည်သို့အနားယူနိုင်သည်။
- သူတို့ကို တက်ကြွအောင် လုပ်သည့်အရာများက ဘာလဲ။
- .MLM အောင်မြင်ခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်များ။

စီးပွားရေးတွင် အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်သည့် နည်းလမ်းများအနက် တစ်ခုမှာ အောင်မြင်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တွေ့ဆုံဆက်ဆံခြင်းဖြစ်သည်။ သူတို့သည် သင် လုပ်လို သည့်အလုပ်များကိုလုပ်ခဲ့ပြီးသူများဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဘာကို ဘယ်လိုလုပ်ရမည် ကို သင့်အား တင်ပြနိုင်သည်။ သင်သည် သူတို့၏ စိတ်နှစ်တ်ထားနှင့် ဥပမာကို လေ့လာနိုင်သည်။ တချိန်တည်းတွင် သူတို့ချမှတ်ထားသည့် လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်တကွ၊ အမြင်တရားများကို မည်သို့မည်ပုံ အကောင်အထည်ဖော်သည်များကိုလည်း သင် မှတ်သားနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ပြီဆိုပါက အခွင့်အရေးရ သည်နှင့် ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်ဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့်တွေ့ရပါမည်။ အခြေအနေ ပေးပါက စကားပြောဆိုရပါမည်။ ထို့ပြင် သူတို့ပါဝင်ဆင်နွှဲသည့် အခမ်းအနားများကို လည်း တက်ရောက်ရပါမည်။ သို့သော် ယင်းအခွင့်အရေးများကို သင် ယခုပင် ရရှိနိုင် မည်လည်းဖြစ်ပါသည်။ တခြားကြောင့်မဟုတ်ပါ။ ယင်းသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များကို သင့် ကိုယ်စား ကျွန်ုပ်ကတွေ့ဆုံပြီး၊ သင် သို့မဟုတ် ဖြန့်ချိသူအဖြစ် လုပ်လိုသူတစ်ဦးဦးက သိလိုမည်ဟု ထင်ရသော မေးခွန်းများကို မေးမြန်းထားသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

အောင်မြင်သည့်ဖြန့်ချိသူများသည် မည်သို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များပါလဲ ...။ သင် သို့မဟုတ် ကျွန်ုပ် သို့မဟုတ် အားလုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်များကဲ့သို့သာဖြစ်ပါသည်။ သူတို့ သည် ဖော်ရွေပြီး ကူညီတတ်ကြသူများဖြစ်ပါသည်။ ချဉ်းကပ်ရလွယ်ပြီး စမတ်ကျ ပါသည်။ ထို့ပြင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နေထိုင်ကာ အပြုစိတ်ရှိပြီး စီးပွားရေးဆန်သူများ လည်းဖြစ်ကြပါသည်။

သင်ကိုယ်တိုင်တွင်လည်း ယင်းသို့သော အရည်အချင်းအားလုံးနှင့် ပြည့်စုံသူ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ပါက သင်သည်လည်း သူတို့လို ဘာကြောင့် ငွေများများရ အောင် မလုပ်သင့်ပါသလဲ။ သင့်မှာ မရှိသည့်အရာ သူတို့မှာ ဘာရှိနေလို့လဲ။ .M.L.M တွင် အောင်မြင်မှု၏ လှိုဏ်းချက်များက ဘာလဲ။ ဤအခြေအနေများကို အခန်း(၇)တွင် သင်အများဆုံးဖတ်ပြီးဖြစ်ပါမည်။ ဤအခန်းတွင် ကျန်အချို့နှင့် အခြားသော နည်းနာ များကို သင် မှတ်သားသိရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

# ‘စာရာပင်ဒါ’

( SARA PINDER )

ဆာရာသည် အသက်သုံးဆယ်နီးပါးရှိပြီး ကင့်တွင် သူမ၏ ယောက်ျားနှင့်အတူ နေကာ သမီးငယ်တစ်ဦးရှိပါသည်။ သူမသည် ကုန်သွယ်ရေးကြောင်းဌာနတွင် အလုပ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး၊ ရေကြောင်းဦးစီးမှူးအဆင့်ထိ မျှော်မှန်းထားသူဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သူမသည် ကိုယ်ဝန်ရှိလာခဲ့သဖြင့် သူမ၏ ဘဝလမ်းကြောင်းမှာ ပြောင်းသွားခဲ့ပါသည်။ သူမသည် ခြောက်နှစ်ကျော်မျှ စာအုပ်များနှင့် စီဒီရွမ်များထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီ၏ ဖြန့်ချိသူအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ရှေးဦးစွာ သူမအား ဈေးကွက် စမ်းသပ်သည့်သဘောဖြင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းကို အခြားသူများနှင့်အတူ တာဝန်ပေးအပ်ခံရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သူမ၏ စွမ်းဆောင်မှုများအောင်မြင်သဖြင့် ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှ စတင်ကာ .M.L.M စနစ်သို့ ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

‘လုပ်ငန်း စတင်ချိန်မှ စပြီး၊ မည်သို့မည်ပုံ တိုးတက်လာပုံကို ပြောပြပါ’

၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ကျမရဲ့ ဝင်ငွေ စုစုပေါင်းဟာ ခန့်မှန်းခြေ ပေါင် ၁၀,၀၀၀ ဖြစ်သော်လည်း ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် ပေါင် ၈၆,၀၀၀ သို့ တိုးတက်လာခဲ့ပါသည်။ ဆက်လက်ပြီးလည်း တိုးတက်လျက်ရှိပါသည်။ ကျမရဲ့ အဖွဲ့ဝင်ပေါင်းမှာ လူ ၂,၀၀၀ ကျော်ရှိပြီး၊ ဝယ်အားမှာ တစ်နှစ်လျှင် ပေါင် ၃ သန်းနီးပါးဖြစ်ပါသည်။

**‘ဈေးကွက်ဖြန့်ချိရေးစနစ်ကို မည်သို့လေ့လာဆည်းပူးခဲ့ပါသလဲ’**

မလေ့လာခဲ့ဘူးပါ။ ကြံကြံက်ပြီး ရောက်ရှိလာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီက ဤစနစ်သို့ပြောင်းလဲလုပ်ခဲ့သည့်အခါကျမှ ပထမဆုံးကြားဘူးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

**‘ထူးခြားသည့်နေ့ ရှိဘူးသလား’**

ဤစီးပွားရေးမှာ ထူးခြားသည့်နေ့ဟူ၍ မရှိပါ။ ယင်းမှာ ကျမသဘောကျခြင်း၏ အချက်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းတွင် ထူးခြားကွဲပြားမှုများစွာရှိပါသည်။ ယင်းတို့အနက် မိမိကြိုက်ရာကို ရွေးချယ်ပြီး၊ မိမိလုပ်ကိုင်သည့်အပေါ်မူတည်ပါသည်။

**‘မိမိကိုယ်တိုင် အများအပြားရောင်းပါသလား’**

ကျမကိုယ်တိုင် ပုံမှန်ရောင်းချနေဆဲဖြစ်ပါသည်။ တစ်လပေါင် ၅၀၀ မှ ၁,၀၀၀ ကြားရှိပါသည်။ ကျမဟာ မရောင်းချတော့ဘဲ နည်းပေး လမ်းပြသဘောပြုလုပ်လိုပါသည်။ သို့ရာတွင် ဖောက်သည်များက ကျမထံလာမြီလာနေကြသဖြင့် ဆက်လက်ရောင်းချနေဆဲဖြစ်ပါသည်။

**‘အရောင်းဈေးကွက်ကို ဘယ်မှာရပါသလဲ’**

ပုံမှန်ဖောက်သည်များနှင့် ပုံမှန်အိမ်ရှင်များထံမှ ရရှိပါသည်။ ရှင်းလင်းပွဲများတွင်လည်း လူသစ်များနှင့် တွေ့ဆုံပြီး ချိန်းဆိုမှုအသစ်များပြုလုပ်ရရှိပါသည်။ ထို့ပြင် တစ်နှစ်ပတ်လုံး ကျမထံလာနေကြသည့် ပုံမှန်ဖောက်သည်များမှ တဆင့်လည်း ရရှိပါသည်။

‘ကြီးမားလှသည့် ဤကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းကို မည်သို့ထောက်ပံ့ပါသလဲ’

ကျမမှာ အလွန်တော်သည့် အဖွဲ့ခေါင်းဆောင်များရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့အဖွဲ့ကို သူတို့ထောက်ပံ့နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ကျမက အဲဒီအဖွဲ့တစ်ခုလုံးအတွက် အစည်းအဝေးတွေ လုပ်ပေးပါတယ်။ ပြီးတော့ ပုံမှန် ထွက်တဲ့သတင်းစာစောင်နဲ့ တယ်လီဖုန်းအဆက်အသွယ်တွေက တဆင့် ကျမအဖွဲ့တွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကို ထောက်ပံ့ပေးပါတယ်။

‘မိမိရဲ့ အောက်အဖွဲ့များဟာ တစ်လ မည်မျှ ရာခိုင်နှုန်း လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ပါသလဲ’

အပြောင်းအလဲရှိပါတယ်။ အချို့လများမှာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး၊ အချို့လများမှာ ကျတော့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိပါတယ်။

‘အကောင်းဆုံးသော ဖြန့်ချိသူများကို ဘယ်ကရရှိပါသလဲ’

ကျမရဲ့ အကောင်းဆုံးသော လူများကို ပစ္စည်းပြသရှင်းလင်းပွဲများက ရရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရှင်းလင်းပွဲကျင်းပရာမှာလည်းကောင်း၊ ပွဲတစ်ခုခုကို သွားရာမှာလည်းကောင်း၊ ပစ္စည်းကိုတွေ့ပြီး၊ ကြိုက်နှစ်သက်ရာမှ ကျမတို့ဆီ လာရောက် ဆက်သွယ်ကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ထဲက မည်သူမှ စီးပွားရေးကြီးကြီးလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးမရှိကြပါဘူး။ သို့ပေမယ့် သူတို့ထဲက အများစုကြီးဟာ အခုဆို စီးပွားရေးကြီးကြီး ရှိနေကြတယ်။ ဒါဟာ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။



**‘သူတို့အားလုံးတာ ရှင်းလင်းပွဲက လူတွေချည်းပဲလား’**

မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာ ကျမက တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးတယ်။ အဲဒီလူက တစ်ခါ ရှင်းလင်းပွဲမှာတွေ့တဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးတယ်။ ထိုလူဟာ ပွဲကျင်းပတဲ့အိမ်ရှင်ရဲ့ တိုက်တွန်းမှုကြောင့် ပါဝင်လာခြင်းဖြစ်တယ်။ နောက် သုံးနှစ်ခွဲလောက်ကြာတော့ အိမ်ရှင်နဲ့ သူ့ယောက်ျားဟာ ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကို ရောက်လာကြတယ်။ ဒီအတိုင်းပဲ တခြားထိပ်ဆုံးရောက်နေတဲ့ လူများဟာလဲ ပထမတော့ ရှင်းလင်းပွဲကို ရောက်လာကြပြီး၊ ကျမရဲ့ ထောက်ခံချက် သို့မဟုတ် ကျမအောက်အဖွဲ့ရဲ့ ထောက်ခံချက်နဲ့ စ.တင်ပါဝင်လာကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

**‘ဖြန့်ချိသူ လူသစ်ဟာ မည်သို့ မည်ပုံ အကောင်းဆုံး စ.တင်ခဲ့ပါသလဲ’**

လူသစ်ကို ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အကူအညီများ တကယ်တန်းလုံလောက်အောင် ပေးမယ်ဆိုရင်၊ သူဟာ အကောင်းဆုံးအနေအထားနဲ့ စ.တင်နိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ပထမတော့ တွေ့ဆုံပွဲ၊ ဒုတိယတွေ့ဆုံပွဲ၊ လိုအပ်ရင် တတိယတွေ့ဆုံပွဲအထိ လိုက်လံ ကူညီတို့လိုပါတယ်။ သင်ဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းစ.တင်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းအိတ်နဲ့ အတူသွားပြီး၊ ပစ္စည်းအမှာများကို ကူညီရန်နှင့် သင်တန်းများကိုလဲ ပေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒါဟာ အလွန်ကောင်းတဲ့အခြေအနေကိုဖြစ်စေပါတယ်။ အတွေ့အကြုံများကို လက်ထပ်သင်ပေးတဲ့သဘောလဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ရပ်ဝေးမှာနေကြတယ်ဆိုရင်တော့ သိပ်မလွယ်ပါဘူး။

**‘ခင်ဗျားတာ ယခုထိ ပုံမှန်ထောက်ခံချက်ပေးဆဲပါလား’**

ဟုတ်ပါတယ်။ ကျမဟာ လူအများကြီးမစုနိုင်ပါဘူး။ အများကြီးကိုလဲ ထောက်ခံချက်မပေးနိုင်ပါဘူး။ သို့ပေမယ့် တစ်လကို တစ်ယောက်၊ နှစ်ယောက်လောက်တော့ ပုံမှန် ထောက်ခံချက်ပေးပါတယ်။

**‘ဖြန့်ချိသူ လူသစ်များကို ဘယ်မှာတွေ့ပါသလဲ၊ ပြီးတော့ သူ့ကို ဘာပြောပါသလဲ’**

ကျမရဲ့အများဆုံးသော လူသစ်ဖြန့်ချိသူများကို အရောင်းရှင်းလင်းပွဲမှာ ရရှိခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ လက်လီရောင်းခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးတစ်ခုလဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူသစ်များကို ဒီလိုနေရာမျိုးမှာ တွေ့နိုင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်အားထက်သန်မှု ရှိသူကို ကျမ ခုလိုပြောပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ပစ္စည်းကို သိပ်ကြိုက်ပုံရတော့ ဒီအလုပ်ကိုလဲ မလုပ်ချင်ဘူးလားလို့မေးပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ကို မည်သူများက စ.,တင်မိတ်ဆက်ပေးပါသလဲဆိုတာကိုလဲ မေးပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အိမ်ရှင်ကိုမေးပါတယ်။

**‘ဒီလုပ်ငန်းရဲ့အကြီးဆုံးအကျိုးကျေးဇူးက ဘာလဲ’**

အိမ်ကနေ အလုပ်လုပ်လို့ရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်ငွေကျတော့လဲ တခြား ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမှ မရနိုင်တဲ့ဝင်ငွေကို ရရှိခြင်းပါပဲ။

**‘ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အခက်အခဲဆုံးအပိုင်းကဘာလဲ’**

အခက်ဆုံးအပိုင်းက အိမ်ကနေလုပ်ရတဲ့အတွက်ပါပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အလုပ်ကနေ ဝေးအောင်နေလို့မရဘူး။ ဒါပေမဲ့ အတိုးအလျှော့လုပ်လို့ရတာကိုတော့ သဘောကျတယ်။ ကျမဟာ တချိန်က မနက် ၉ နာရီကနေ ညနေ ၅ နာရီအထိပဲ သတ်မှတ်လုပ်ဘူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခုတော့ အချိန်သတ်မှတ်လို့ မရတော့ပါဘူး။

**‘ဒီအလုပ်ကို စတင်ချိန်မှာ များစွာအကျိုးပြုတယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါသလား’**

စတင်ချိန်မှာ အကျိုးမပြုပါဘူး။ ပြဿနာများစွာနဲ့ ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကိုလဲ သဘောမပေါက်ခဲ့ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကျမ ဇွဲရှိခဲ့ပါတယ်။ လူတော် တော်များများကတော့ အစမှာကောင်းပြီး၊ နောက်ထပ်မလုပ်ကြတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အကျိုးရှိဘို့ဆိုတာ အသေအချာပြင်ဆင်ရမယ်၊ လုပ်အားကိုလဲ စိုက်ထုတ်ရမယ်။

ဒါပေမယ့် အားလုံးကိစ္စတွေလိုပါပဲ။ ခုရေတွင်းတူး ခုသောက်လို့မရပါဘူး။ အလုပ်ကို စတင်ဆက်သွယ်ပြီး ဘာမှမလုပ်ဘဲ ထိုင်နေမယ်ဆိုရင် ဘာမှဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ခုနောက်ပိုင်းဝင်လာကြတဲ့ လူတွေအတွက်တော့ အားလုံးအဆင်သင့် ပါပဲ။ ဘာမှ စိတ်ပူစရာမရှိဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်ကိုပဲ အာရုံစိုက်လို့ရပါတယ်။ အားလုံး ကလဲ ဝိုင်းဝန်းပြီးပံ့ပိုးကြတယ်။ အထူးသဖြင့် မိမိရဲ့အထက်အဖွဲ့များက သင်တန်းပေး တယ်။ အကူအညီလဲ လုံလောက်စွာပေးတဲ့အတွက် အခုဆိုပို၍ အဆင်ပြေကြပါတယ်။

**‘ဖြန့်ချိသူ လူသစ်ကို ဘယ်လိုအကြံဉာဏ်ပေးလိုပါသလဲ’**

ဒါတော့ ခက်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သဘောသဘာဝတွေက အမျိုးမျိုး ကွဲပြားနေကြလို့ပါ။ တစ်နေ့တစ်မျိုး လုပ်နေရတယ်ဆိုပါတော့၊ တစ်ခါတလေတော့လဲ

အလုပ်တစ်ခုနှစ်ခုလောက်နဲ့ အသေးအမွှားလေးတွေကိုပဲ လုပ်နေတယ်လို့ ပြောလို့ ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ဖြစ်တယ်။ ဒီအလုပ်သေးသေးတွေကိုပဲ နေ့တိုင်း ဇွဲရှိရှိနဲ့လုပ်ရင်း တချိန်မှာ အလုပ်ကြီးကြီးဖြစ်လာမှာပါ။

**‘လာမည့်နှစ်အနည်းငယ်အတွက် ဘာရည်းမှန်းချက်တွေထားရှိပါသလဲ’**

ရည်းမှန်းချက်မရှိပါဘူး။ ကျမဟာ အလုပ်ကိုသေးသည်ဖြစ်စေ၊ ကြီးသည်ဖြစ်စေ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်းမှန်းချက်တော့ မရှိခဲ့ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီမှာတော့ နံပါတ်တစ် ဖြန့်ချိသူဖြစ်ချင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဘုတ်တစ်စီးနဲ့ ရွက် လွှင့်ချင်ပါတယ်။ ဒါ ကျမရည်းမှန်းချက်ပါ။ ခုတော့ ဒါတွေမရှိသေးပါဘူး။ ကျမအဖို့ ကားတွေ၊ အိမ်ကျယ်ကြီးတွေ မလိုချင်ပါဘူး။

**‘နောက်ဆုံးဝေဖန်သုံးသပ်ပြောစေချင်ပါတယ်’**

ကျမအယူအဆကတော့ အရေးကြီးဆုံးအချက်ဟာ လူတွေကို အကောင်းဆုံး အထောက်အကူပြုဖို့ပါပဲ။ တစ်လကို လူနှစ်ဆယ့်လောက် ထောက်ခံချက်ပေးပြီး ဂရုတစိုက် မကြည့်ရှုဘူးဆိုရင်၊ တစ်လကို တစ်ယောက်ပဲ ထောက်ခံချက်ပေးပြီး ဂရုတစိုက်ကြည့်ရှုအားပေးတာက ပိုကောင်းတယ်လို့ပြောချင်ပါတယ်။ ဒီလိုဆိုတော့ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်ဖို့ အချိန်နည်းနည်းပိုကြာမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီကိုရောက်တဲ့အချိန်မှာ သင့်ရဲ့စီးပွားရေးဟာ ပိုပြီး ခိုင်မာတောင့်တင်းမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကျမကို ဘယ်သူကမှ **M.L.M** စီးပွားရေးကို ဝင်ဖို့ တိုက်တွန်းခြင်းမရှိပါဘူး။ ကျမလဲ တစ်စုံတစ်ယောက်က တိုက်တွန်း၍ ဝင်ခြင်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျမဟာ ပစ္စည်းတွေကို သဘောကျတယ်။ စာဖတ်ရတာ ငါသနာပါတယ်။ ကျမ ဒီလုပ်ငန်းထဲ

ရောက်လာတာဟာ စာအုပ်တွေကြောင့်ပါပဲ။ ဒါကြောင့် .MLM အကြောင်းမသိဘူးဆိုပြီး လူတွေကို ဥပက္ခာမပြုပါနဲ့။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ထဲကလဲ စုပါစတားတွေ ဖြစ်လာနိုင်လို့ပါပဲ။

‘ဂျိုင်းဖာဟေ’

( JOY FAHEY )

ဂျိုင်းသည် က၊ချေသည်တစ်ဦးအဖြစ် ပြုရပျိုးထောင်မှုခံရသူတစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ သူမအသက် ၁၀ နှစ်အရွယ်တွင် အကနှင့် ပြဇတ်သင်တန်းကျောင်းသို့ တက်ရောက်ခဲ့သူဖြစ်သည်။ ကောလိပ်ပြီးသောအခါ အက၊ပညာဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုခဲ့ပြီး ‘The Boyfriend With Twiggy’ အမည်ရှိ ရုပ်ရှင်တွင် ပါဝင်သရုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် သူမသည် ဂျက်ဇ်အက(Jazz Dance) အပြင်၊ ကလေးများနှင့် လူကြီးများအတွက် ကိုယ်ခန္ဓာလှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာပညာရပ်ကို သင်ကြားပြသပေးခဲ့သည်။

သူမသည် အိမ်ထောင်ပြုခဲ့ပြီး၊ ၁၉၈၀ ခုနှစ်တွင် သားယောက်ျားလေးတစ်ယောက် ရရှိကာ၊ ၆ နှစ်အကြာတွင် ယောက်ျားနှင့် ကွာရှင်းခဲ့သည်။ ထို့နောက် အရှေ့အာရှသို့ နှစ်နှစ်ကြာခရီးထွက်ခဲ့ပြီးနောက် ရေဆေးဖြင့် ပန်းချီရေးဆွဲခြင်းပညာရပ်ကိုလိုက်စားခဲ့သည်။ ထိုနောက်တွင် သူမသည် လန်ဒန်မြို့သို့ ပြောင်းရွှေ့ကာ၊ ပန်းချီပညာရှင်အဖြစ် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသူဖြစ်သည်။

‘ယခု စီးပွားရေးအလုပ်နှင့် မည်သို့တွေ့ ကြုံခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသလဲ’

၁၉၉၀ ခုနှစ် ကျမ အသက် ၃၇ နှစ်မှာ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်ဖြစ်တဲ့ .MLM နှင့် ကျမ ပထမဆုံးတွေ့ဆုံခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ့်ကို တိုက်ဆိုင်မှုပါ။

အဲဒီအချိန်က ကျမဟာ Earls Court မြေအောက်ဘူတာမှာ ရထားစောင့်နေပါတယ်။ ဒီမှာ M.L.M ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အစည်းအဝေးကို တက်ရောက်ပြီးပြန်လာတဲ့ မိန်းကလေးတစ်ယောက်က ကျမကို အပိုင်ငွေမရှာချင်ဘူးလားလို့မေးပါတယ်။ သူမကို အစည်းအဝေးမှာ ထောက်ခံချက်ဘယ်လိုပေးရတယ်ဆိုတာ ပြောပြလိုက်တာ ကိုး၊ ကျမဟာ ဒီမှာတင် အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်သွားတာပါ။

ကုမ္ပဏီက ရေစစ်ကိရိယာတွေရောင်းပါတယ်။ အဲဒီမှာ လုပ်နေတုန်း အမျိုးသမီး တစ်ယောက်နဲ့တွေ့ပါတယ်။ သူမက တခါ လက်ဝတ်လက်စားတွေရောင်းမယ့် ကုမ္ပဏီနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပါတယ်။ ကျမ ဒါတွေကိုမြင်လိုက်တော့ ငါဟာ ရေစစ်ကိရိယာ နဲ့ လက်ဝတ်ရတနာတွေကို ရောင်းဘို့အတွက် အခက်အခဲမရှိနိုင်ဘူးလို့ ကိုယ့်ဟာကို သဘောပေါက်သွားပါတယ်။

ကျမဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်အချိန်ကလေးကို အသုံးပြုပြီး၊ အလုပ်လုပ်ရတာ သဘောကျတယ်။ ဒါဟာ သဘာဝလဲကျတယ်။ ကျမဟာ မိတ်ဆွေကို ပြောပြစရာ အကြောင်းလဲရှိလာပါတယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားစရာလဲကောင်းတယ်။ မိမိရည်းမှန်းချက် ကိုလဲ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်တယ်။ မိတ်ဆွေသစ်တွေလဲရတယ်။ ဒါဟာ ဒီလုပ်ငန်း ရဲ့အကြီးကျယ်ဆုံးသော ရလဒ်ပါပဲ။

**‘ထူးခြားသည်နေ့ ရှိခဲ့ဘူးပါသလား’**

ကျမရဲ့စီးပွားရေး တိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ တာဝန်တွေလဲ ပိုလာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွမ်းကျင်မှုအသစ်တွေနဲ့ ရှေ့တန်းစီးပွားရေးမှာ လုပ်ရသလို၊ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာကိစ္စတွေကိုလဲ လုပ်ရပါတယ်။ ကျမရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ တိုးတက်မှုဟာ လုပ်ငန်းခွင်အတော်များများအတွက် အဓိကသော့ချက်ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျမရဲ့တစ်နေ့တာ အလုပ်တွေဟာလဲ တစ်မျိုးစီပြောင်းလဲနေပါတယ်။ ဖြန့်ချိသူလူသစ်



ကို သူ့ရဲ့ပထမဆုံးပစ္စည်းအမှာအတွက် ကူညီရသလို၊ ကုမ္ပဏီမှာ သင်တန်းတက်ဖို့လဲ စီစဉ်ရပါတယ်။

ကျမဟာ ကျမရဲ့အဖွဲ့ခေါင်းဆောင်နဲ့ အဆက်မပြတ် အဆက်အသွယ်ပြုတဲ့ အတွက် သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ အမြဲမပြတ်ရရှိရုံတင်မကဘူး၊ တစ်လ တစ်ခါ ကျမရဲ့မီးဖိုချောင်စားပွဲမှာ ထိပ်ဆုံးဆယ်ယောက်ရဲ့ အစည်းအဝေးကိုလဲ ပုံမှန်ပြုလုပ်ပါတယ်။ ကျမဟာ သူတို့နဲ့ တစ်ပတ်ကိုနှစ်ကြိမ်ဆက်ပါတယ်။ လူတိုင်းမှာ မီးဖိုချောင်စားပွဲရှိပါတယ်။ ကျမတို့ဟာ ဒီမီးဖိုချောင်စားပွဲမှာ အလုပ်ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ရိုးရိုးလေးပါ။ ကျမတို့ရဲ့အလုပ်ဟာ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးဖြစ်လို့ ဒီဆက်ဆံရေး ကို တိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ အဓိကပါပဲ။ အဖွဲ့လိုက်အနေနဲ့ကတော့ တစ်လတစ်ခါ သင်တန်းပေးပါတယ်။ ဒါဟာ လူတိုင်းအတွက် ပြောရေးဆိုခွင့်ပေးခြင်းလဲဖြစ်ပြီး၊ လေ့လာမှတ်သားစရာတွေလဲ လူတိုင်းရကြတဲ့ ပုံမှန်အလုပ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

**‘ကိုယ်တိုင်ရော ပစ္စည်းရောင်းပါသေးသလား’**

ကျမ အရောင်းဟာ သိပ်မများပါဘူး။ အဓိကကတော့ အချိန်မရတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အိမ်မှာတော့ မပြတ်ဆိုသလို အရောင်းလုပ်ငန်းရှိနေပါတယ်။ ကျမဟာ အလျှူအန်ပြုတဲ့အဖွဲ့တွေနဲ့ အဆက်အသွယ်ရှိတော့ ပစ္စည်းအရောင်းလဲရှိနေ ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျမဟာ လူသစ်အဖွဲ့တွေနဲ့ တွေ့ဆုံပွဲကိုလဲ ပုံမှန်ပြုလုပ်ပါတယ်။

**‘ကြီးမားတဲ့ ကွန်ရက်ကို မည်သို့ထောက်ပံ့ပါလဲ’**

ကျမဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားကို ခရီးအများကြီးထွက်ဖူးပါတယ်။ အဖွဲ့ကိုယ်စား ကျမဟာ သင်တန်းအစည်းအဝေးကို ပုံမှန်ပြုလုပ်ပြီး၊ နိုင်ငံတစ်ခုခုမှာရှိတဲ့ အဖွဲ့ဝင်နဲ့

အဆက်အသွယ်မပြတ်လုပ်ပါတယ်။ ကျမဟာ ဒီအလုပ်ကို အဖွဲ့လိုက်စီးပွားရေး အလုပ်လို့ သဘောထားပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ Downline ဆိုတဲ့ စကားကို ကျမ မကြိုက် ပါဘူး။ လူတွေဟာ အဖွဲ့မှာ အတူတူလုပ်ကိုင်ကြရတာ ပျော်ပါတယ်။ တစ်စုံ တစ်ယောက်ရဲ့အောက်ဆိုတဲ့ စကားက ခံစားချက်တစ်မျိုးဖြစ်စေတယ်။

**‘ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေကို ပြောပြနိုင်မလား’**

ပထမနှစ်မှာ ကျမဝင်ငွေဟာ ပေါင် ၂၅,၀၀၀ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ကျမရဲ့ အဖွဲ့ဝင်များဟာ လူ ၁,၀၀၀ ဝန်းကျင်ရှိလာပါတယ်။ ကျမ ပန်းချီဆွဲတုန်းကဆို တစ်နှစ်မှာ ပေါင် ၆,၀၀၀ လောက်ပဲရပါတယ်။ အခုခြောက်နှစ်ခွဲလောက်ကြာတော့ ကျမဝင်ငွေဟာ ပေါင် ၆၀၀,၀၀၀ ဖြစ်လာပါတယ်။ ကျမရဲ့ဘဝဟာလဲ မယုံကြည်နိုင် လောက်အောင်ပြောင်းသွားပါတယ်။ မကြာမီကမှ ကျမဟာ အိမ်ခန်းငါးခန်းပါတဲ့ အိမ်တစ်လုံးကို ဝယ်နိုင်ခဲ့ပြီး၊ တိုက်ခန်းတစ်ခုလဲရှိပါတယ်။

**‘ခင်ဗျား အောက်အဖွဲ့ (Downline) ရဲ့ ဝယ်အားတာ တစ်လ ဘယ် လောက်ရှိလဲ’**

အမှန်မရှိပါဘူး။ ရာခိုင်နှုန်း ၇ ကနေ ၁၅ အတွင်းပြောင်းလဲနေပါတယ်။

**‘ခင်ဗျားရဲ့ အကောင်းဆုံးဖြန့်ချိသူများကို ဘယ်လိုရှာတွေ့ရရှိပါသလဲ’**

အများအားဖြင့် ထောက်ခံပေးပို့သူတွေကတစ်ဆင့် ရရှိပါတယ်။ ဒါက လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး ဘယ်လောက်အရေးပါတယ်ဆိုတာ ပြသတာပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ လူတွေကို စိတ်ဝင်စားမယ်။ သူတို့ရဲ့ဘဝကိုလဲ ကြင်နာမယ်ဆိုရင်၊ သူတို့က ခင်ဗျား ကောင်းကျိုး

ကို ဘယ်လို သယ်ပိုးလိုက်မှန်းတောင် သိမှာမဟုတ်ဘူး။ ကျမတွေ့တာကတော့ လူများစုကြီးဟာ သူတို့ဘဝကို မကြေနပ်ကြဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အခွင့်အလမ်းကို သူတို့သိကြဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

**‘ခုထိထောက်ခံချက် ပုံမှန်ပေးနေသေးပါသလား’**

ကျမဟာ တစ်လကို တစ်ယောက်၊ နှစ်ယောက် ပုံမှန် ထောက်ခံချက်ပေးပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့နှင့်အတူ တည်ဆောက်ရေးအလုပ်တွေကို လုပ်နေဆဲပါ။

**‘ဒီစီးပွားရေးရဲ့ အကြီးကျယ်ဆုံး အကျိုးကျေးဇူးကဘာလဲ’**

အလျှော့အတင်းလုပ်လို့ရခြင်းပါ။ ကျမမှာ ဘာချုပ်ချယ်မှုမှမရှိပါဘူး။ ကျမ သားဟာ ကျောင်းကပြန်လာရင် အိမ်ကိုတန်းတန်းမတ်မတ်လာပါတယ်။ ဒီမှာ သားနဲ့ အတူနေရတာကို ကျမတန်ဖိုးထားပါတယ်။ တခြားအလုပ်တွေမှာ ဒီလိုအခွင့်အရေး ရဘို့ ခက်ခဲမှာဖြစ်ပါတယ်။

**‘လူများစုအတွက် အခက်အခဲဆုံးက ဘာလဲ’**

စွဲစွဲမြဲမြဲနှင့် စည်းကမ်းရှိရှိ အလုပ်ကို အိမ်မှာတင်လုပ်ရခြင်းပါပဲ။ လူသစ် တစ်ယောက်အဖို့ အစီအစဉ်အသစ်တစ်ခုအပေါ် မိမိကိုယ်ကို တက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်ရခြင်းဟာ ခက်ခဲပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဖွဲ့ရဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့အတွက် ဒါဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ လူဟာ သဘာဝအားဖြင့် တစ်စုံတစ်ခုရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ဖြစ်ချင်ပါတယ်။ တစ်ယောက်တည်း လုပ်ရတာကို မကြိုက်ပါဘူး။

‘သင့်ကုမ္ပဏီမှာ ယနေ့ စ,တင်လုပ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်တာ သင့်လိုပဲ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်ပါသလား’

ယနေ့ ဝင်တဲ့လူတွေဟာ သေချာပေါက်အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ အခွင့်အရေးပိုင်း နှင့် ကြည့်ရင်း ယနေ့ကုမ္ပဏီများဟာ ပိုပြီးစနစ်ကျတယ်။ တည်ဆောက်ပုံတွေလဲ ပိုကောင်းတယ်။ ဒါကြောင့် ပြဿနာအတော်များများကို ဖြေရှင်းနိုင်ပြီးဖြစ်တယ်။ ပစ္စည်းတွေဟာလဲ တောက်လျှောက်တိုးတက်နေတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး ဟာ ပိုပြီး သွက်လက်လာပြီး၊ တခြားတိုင်းပြည်တွေမှာလဲ တိုးတက်လာတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ ခင်ဗျား အလုပ်ပြန်စ,လုပ်မလားလို့ ကျမကိုမေးရင်၊ သိပ်သေချာတာ ပေါ့လို့ဖြေမှာဖြစ်ပါတယ်။

‘M.L.M စီးပွားရေးလုပ်ရန် ရှာဖွေနေသူတစ်ယောက်ကို ဘယ်လို အကြံ ပေးချင်ပါသလဲ’

ပထမ ကုမ္ပဏီတွေကို အတတ်နိုင်ဆုံး စိစစ်ရွေးချယ်ပါ။ သူတို့ရဲ့ ရှင်းလင်း တင်ပြပွဲအချို့ကို တက်ပြီး၊ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါ။ ဒုတိယက သင် သုံးစွဲ ကြည့်ပြီးမှ၊ ကြိုက်လဲကြိုက်တဲ့ ပစ္စည်းနှင့် အလုပ်လုပ်ပါ။ တတိယက သင့်ကို ထောက် ခံချက်ပေးသူက သင့်အား မည်သို့ကူညီသည်ကိုကြည့်ပါ။ လိုလိုလားလား လေ့လာ ဆည်းပူးပါ။ ဆည်းပူး သင်ယူနေချိန်မှာ စိတ်ရှည်ရှည်ထားပါ။ စတုတ္ထက အလုပ်ကို စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခုလို သဘောထားပါ။ နောက်ဆုံးအချက်က သင်နှင့် သင်ဖွဲ့တော် သည့် ရိုးရိုးအစီအမံနှင့် အလုပ်လုပ်ရန်ဖြစ်ပြီး၊ စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ရန်ဖြစ်ပါတယ်။

‘နောက်လာမည့်နှစ်အနည်းငယ်အတွက် ဘာရည်မှန်းချက်ထားရှိပါသလဲ’

ကျမရဲ့အဖွဲ့ခေါင်းဆောင်များ သူတို့ရည်မှန်းချက်ရောက်ရှိရေး ကူညီရန်ဖြစ်ပါတယ်။ အမေရိကန်မှာ စီးပွားရေးတည်ဆောက်ဖို့ ရည်မှန်းပါတယ်။ ဒါကိုလုပ်တဲ့အခါ လွတ်လပ်တဲ့ ငွေရင်းငွေနှီးဖြစ်စေချင်ပါတယ်။ ကျမရဲ့သင်တန်းနည်းစနစ်တွေကိုလဲ စာအုပ်အဖြစ် ရေးချင်ပါတယ်။ လူတွေဟာ အခု ကျမတို့တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ် ပါဝင်နေတဲ့ ဒီစီးပွားရေးအပေါ် ကြည်လင်တဲ့အမြင်ရှိစေချင်ပါတယ်။

‘ဂယ်ရီစကေးလ်မင်း’

( GARY SKILLMAN )

ဂယ်ရီသည် သူ့ဇနီးရှယ်ရွန်နှင့်အတူ အနောက်ဆူးဆက်တွင်နေထိုင်ပြီး၊ ကလေးနှစ်ယောက်ရှိပါသည်။ သူသည် နွားကျောင်းသားအဖြစ် လယ်တောတွင် အလုပ်လုပ်ကာ နွားနို့ညှစ်ရသူဖြစ်သည်။ အခြေအနေ အနည်းငယ်ကောင်းလာသဖြင့် သူသည် အရောင်းဈေးသည်ဘဝပြောင်းခဲ့၏။ သို့သော် မအောင်မြင်သဖြင့် အလုပ်မှ ထုတ်ခံရ၏။ သို့ဖြင့် သူသည် အားဖြည့်အစားအစာထုတ်လုပ်သည့် .M.L.M ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ ယင်းကုမ္ပဏီတွင်ပင် စွဲစွဲမြဲမြဲ ၃၃ နှစ်ကြာခဲ့သည်။ လွန်ခဲ့သည့် ၁၀ နှစ်က သူ၏ စုစုပေါင်းဝင်ငွေသည် ပေါင် ၁ သန်းကျော်ခဲ့သည်။ သူသည် ကုမ္ပဏီရင်ထိုးကို အမြဲတပ်ဆင်ထားပြီး ‘ဒါက စကားပြောဘို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့ အမှတ်အသားပါပဲ’ ဟု ပြောလေ့ရှိပေသည်။

**‘ခင်ဗျားရဲ့ဝင်ငွေဟာ အကန့်အသတ်ရှိမယ်လို့ ထင်ပါသလား’**

ဒါဟာ ရေရှည်စီးပွားရေးဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နေ့ကို နည်းနည်း နေ့တိုင်းလုပ်မယ်ဆိုရင်၊ ငါးနှစ်အတွင်း ကော်မရှင်အများကြီးရနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ မိမိသားသမီးတွေ ဆက်ခံနိုင်တဲ့ ငွေကြေးအထောက်အကူလဲရနိုင်တယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ရှည်မှန်းချက်က စီးပွားရေးလုံခြုံမှုအတွက် ဘဏ်မှာ ပေါင်တစ်သန်းစုဆောင်းဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

**‘M.L.M စီးပွားရေးရဲ့ အကြီးမားဆုံးသော အကျိုးစီးပွားက ဘာလဲ’**

လုပ်ချင်တာကို လွတ်လပ်စွာ လုပ်နိုင်တယ်။ စီးပွားရေးအရွယ်အစားကို လွတ်လပ်စွာ တည်ဆောက်နိုင်တယ်။ ကမ္ဘာ့နေရာတိုင်းလိုလို လွတ်လပ်စွာ သွားနိုင်တယ်။ လူတွေအများကြီး M.L.M စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်နေကြတာ ပျော်စရာလဲ ကောင်းသလို ပိုက်ဆံလဲရကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျား ဒီ M.L.M စီးပွားရေးကို လုပ်မယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုပဲ စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ပါ။ ကုမ္ပဏီနှစ်ခု သို့မဟုတ် နှစ်ခုထက် ပိုပြီး လုပ်လို့ချမ်းသာတဲ့လူကို ကျွန်တော် မတွေ့ဘူးသေးဘူး။

**‘ပစ္စည်းကို ဘယ်လိုရောင်းပြီး၊ ထောက်ခံချက် ဘယ်လိုပေးပါသလဲ’**

ပစ္စည်းကို မိမိကိုယ်တိုင်သုံးကြည့်ပြီးမှ လူများအားပြောပြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မိမိနှင့် အဆက်အသွယ်ရှိသူများ၏ စာရင်းကို ပထမပြုစုရပါမယ်။ စာရင်းရှည်ကြီး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါမယ်။ ထိုနောက် စာရင်းပါ တစ်ဦးချင်းကို ဆက်သွယ်ရပါမယ်။ ဆက်သွယ်သည့်အခါ လူများစွာက ‘မလုပ်လိုပါ။ မဝယ်လိုပါ။ မဖြစ်သေးပါ’ စသည့် မ.များစွာနှင့် ကြုံရနိုင်ပါတယ်။ သို့သော် ‘ဟုတ်ကဲ့’ဆိုသော လုပ်လိုသူများကိုလည်း



တွေ့ရပါမယ်။ ဤတွင် ဖြန့်ချိသူလူသစ်နှင့် ပစ္စည်းရောင်းချမှုရရှိပါလိမ့်မယ်။ ထိုနည်းတူ လူသစ်များကို ဆက်သွယ်ပြီး၊ ထိုနည်းတူ ပြောဆိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

**‘တစ်လကို ဘယ်လောက်ရောင်းပါသလဲ’**

ခါတိုင်း ရောင်းနေကျထက် ခုလျှော့သွားပါတယ်။ သင်တန်းနှင့် တည်ဆောက်မှု ကို အချိန်အများကြီးပေးရလို့ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်လကို ပေါင် ၇၀၀ လောက်ရောင်းပါ တယ်။ ကျွန်တော်ရောင်းရတာကိုကြိုက်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူကို တက်ကြွလန်းဆန်းစေတယ်။ ဖြန့်ချိသူအသစ်ရနိုင်တဲ့ တကယ့်အရင်းအမြစ်လဲ ဖြစ်လို့ ပါ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အကောင်းဆုံးသော ဖြန့်ချိသူများဟာ ဖောက်သည်များဖြစ်ပါတယ်။

**‘ဖြန့်ချိသူလူသစ်များထဲက ရာခိုင်နှုန်း မည်မျှ အမှန်တကယ် အလုပ် ဖြစ်ပါသလဲ’**

ရှစ်ယောက်မှာ တစ်ယောက် ကြီးကြပ်သူ (Supervisor) အဆင့် ရောက်ပါ တယ်။ လူနည်းစုဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော့်လို တစ်ယောက်ရရင်တော့ ငါးနှစ်အတွင်းမှာ ကော်မရှင် ၈၀၀၀ လေးလုံးရမှာသေချာပါတယ်။

**‘ဘယ်လောက်ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခဲ့ရပါသလဲ’**

ကျွန်တော်ကတော့ အလုပ်လုပ်ရတယ်လို့ကို မထင်ဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတာကိုကြိုက်တယ်။ သင်တန်းပေးရတာကိုကြိုက်တယ်။ လူစု လူဝေးကို စကားပြောရတာကိုကြိုက်တယ်။ ပစ္စည်းရောင်းရတာကိုလဲကြိုက်တယ်။ တစ်လတစ်ကြိမ် ပိုက်ဆံရတာကိုလဲကြိုက်တယ်။ ကမ္ဘာပတ်ပြီး ခရီးသွားရတာကိုလဲ ကြိုက်တယ်။ ဒါတွေဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အလုပ်မဟုတ်ပါဘူး။

### 'ထရက်ဗာနှင့် ဂျက်ကီလိုဝီ'

( TREVOR AND JACKIE LOWE )

ထရက်ဗာနှင့် ဂျက်ကီသည် ကမ္ဘာတွင်အကြီးဆုံးသော MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် လုပ်ကိုင်နေကြပြီး၊ ဗြိတိန်နိုင်ငံ၏ ထိပ်တန်းဖြန့်ချိသူများဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ထိုကုမ္ပဏီနှင့် ၁၉၇၉ ခုနှစ်တွင် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ပြီး၊ ဆုဆက်အရပ်တွင် ၆ ဟတ်တာမျှ ကျယ်ဝန်းသည့် မြေပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသော ကြီးမားသည့် ၁၆ ရာစုနှစ်အိမ်ကြီးတွင် နေထိုင်ကြသူများဖြစ်ပေသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ ဗလော်ရီဒါရှိ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ယခုစီးပွားရေးနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခြင်းဖြစ်ပြီး၊ အင်္ဂလန်ပြန်ရောက်သည်နှင့် လုပ်ငန်းများကို စတင်ခဲ့ကြသည်။

သူတို့သည် စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် အလုပ်လုပ်ကြသော်လည်း၊ သူတို့ထောက်ခံချက်ပေးထားသူများမှာ၊ မကြာမီမှာပင် အလုပ်လုပ်ကြခြင်းမရှိသည်ကို တွေ့ရှိကြရသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့အား ဦးစွာထောက်ခံချက်ပေးသူထံသွားရောက်၍ ဆွေးနွေးမေးမြန်းရာ ထောက်ခံချက်သာပေးပြီး၊ နောက်ဆက်တွဲ ဆောင်ရွက်ဖွယ်ရှိသည်များကို ကူညီဆောင်ရွက်ပေးမှု မရှိသည့်လိုအပ်ချက်ကို တွေ့ရှိကြရသည်။ ယင်းအစား ပြည့်စုံသည့် ပံ့ပိုးကူညီမှုစနစ်ကို အစားထိုးလိုက်သောအခါ၊ အခြေအနေများမှာ များစွာ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာခဲ့ပေသည်။

### 'ဆက်သွယ်ရမည့် လူတုန်သွားသည့် အခက်အခဲရှိဘူးပါသလား'

လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါဟာ အဓိကအချက်လဲမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြေခံအားဖြင့် ခိုင်မာတဲ့ ဒေါက်ခနှစ်ဒေါက်ကို တည်ဆောက်ရမယ် မဟုတ်ဘူးလား။ ဒီမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အတော်နက်နက်နဲနဲ အလုပ်လုပ်နေကြပြီဖြစ်တယ်။

ဒီတော့ ဆက်သွယ်ရန် ရေးဆွဲထားတဲ့ စာရင်းထဲက လူအချို့ဟာ အခုထိထိုင်မြဲထိုင် နေမှာဖြစ်မယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်စာရင်းမှာရှိတဲ့ တချို့လူများဟာ အခုထိစာရင်းထဲ မှာပဲ ၁၀ နှစ်ကြာသွားပါပြီ။

သင်ဟာ လူ ၁၅ ယောက်ကနေ ၂၀ အတွင်း ထောက်ခံချက်ပေးမယ်ဆိုရင် အဲဒီအထဲက သုံးယောက်အနက်တစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေးကို အမှန်တကယ် လုပ်ကိုင်မည့်သူဖြစ်ပါမည်။ သို့ဖြင့်နောက် နှစ်နှစ်နှင့် ငါးနှစ်ကြာသောအခါ သင် ထောက်ခံချက်ပေးထားသည့် ၁၅ သို့မဟုတ် ၂၀ အနက်က နောက်ထပ် နှစ်ယောက် သို့မဟုတ် သုံးယောက်ဟာလဲ စီးပွားရေးထဲ ဝင်လာနိုင်ပါမည်။ ဤနည်းဖြင့် သင်ဟာ ခိုင်မာသည့် ဒေါက်ခြောက်ဒေါက်ဖြစ်သည့် အာမခံ လူ ၆ ယောက်ကို ရနိုင်မည်ဖြစ် ပါသည်။

‘လူများကို မည်သို့ဆက်သွယ်ပါသလဲ’

ပထမ ကျွန်တော်ဟာ လူတွေ ဘာရှာဖွေနေကြလဲဆိုတာကို အရင်ကြည့်ပါ တယ်။ တစ်စုံတရာအပိုင်ငွေ ရှာဖွေနေခြင်းမရှိတဲ့ လူကို ဒီစီးပွားရေးအကြောင်း ပြောရန် အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ သူတို့ကို အရင်လေ့လာပါတယ်။ ဥပမာ သူတို့ဟာ အလုပ်က ထွက်ချင်တာလား၊ ဒါမှမဟုတ် ငွေအရင်းအနှီးရှာနေတာလား သို့မဟုတ် ကားသစ်ဝယ်ချင်တာလား စသဖြင့် လေ့လာပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုး ရှိရန် ကျွန်တော်က ခင်ဗျားကိုတော့ ကတိမပေးနိုင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကူညီနိုင်မယ် ထင်ပါ တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်နဲ့အခုလုပ်နေတဲ့လူတွေဟာ ခင်ဗျားလိုပဲ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်နေကြတာဖြစ်တယ်လို့ သူတို့ကို ပြောပြပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်စီးပွားရေးတိုးတက်လာပုံကို ရှင်းပြပါတယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားလုပ်ရင်လဲ ဒီအတိုင်းပဲရရှိမှာဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ ခင်ဗျား လိုချင်တဲ့ အပိုင်ငွေရတဲ့နည်းလမ်းပဲလို့ ပြောပါတယ်။

‘တယ်လီဗုန်းကိုင်ရန်ကိုပင် ကြောက်နေတဲ့လူကို သင်ဘယ်လိုပြောမလဲ’

ဆိုကြပါစို့။ ကျွန်တော်ဟာ ခင်ဗျားဆီကို ပထမဆုံးအစည်းအဝေးလုပ်ဖို့လာ တယ်။ ဒီအချိန်မှာ ခင်ဗျားက ‘ဒီနေ့တော့ ဘယ်သူမှ မလာဘူးထင်တယ်’ လို့ ပြော တယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က ဘာဘဲဖြစ်ဖြစ် ဒီနေ့အချိန်ကလေးကို အကျိုးရှိရှိ အသုံးချကြတာပေါ့လို့ပြောပြီး၊ ဆက်သွယ်မယ့် လူစာရင်းလုပ်ပြီးပြီလားလို့မေးမယ်။ ခင်ဗျားက မလုပ်ရသေးဘူးလို့ ပြောရင် ကျွန်တော်က ဒါဖြင့် တို့ဝိုင်းပြီး စာရင်းရေး ကြည့်ရအောင်လို့ပြောမယ်။

• စာရင်းရေးတော့ ကျွန်တော်က ‘ခင်ဗျားရဲ့ ပထမဆုံးလူကိုခေါ်ပြီး၊ ကျွန်တော်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပါလားလို့ပြောမယ်။ ဗုန်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးရင်လဲ ‘ဂျော့ ခင်ဗျားဟာ အပိုင်ငွေရှာဖို့ ဆန္ဒရှိတဲ့အကြောင်း ဝိတာကပြောတယ်။ ကျွန်တော်တို့တွေ့ကြရ အောင်လေ၊ တွေ့ရင် ပြောကြတာပေါ့လို့ပြောပြီး သူ့ကိုမိတ်ဆက်မယ်၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးအလုပ်တွေကို ရှင်းပြမယ်ပေါ့။

‘ထိပ်ဆုံးအဆင့်ရောက်အောင် မည်မျှကြိုးပမ်းလုပ်ခဲ့ရပါသလဲ’

ကျွန်တော်တို့ဟာ အတော်နက်နက်နဲ့နဲ့လုပ်ကြပြီဆိုတော့ လုပ်ငန်းတွေဟာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် တိုးတက်လာပါတယ်။ ဒီတော့ ဒါဟာ ငါ့ရဲ့နောက်ဆုံးအလုပ်ပဲ ဖြစ်ရ မယ်လို့ သဘောပေါက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်ကို အလေးအနက်ထားပြီး တစ်ပတ် မှာ ၆ ရက်လောက် အပြင်ထွက်ပြီးအလုပ်လုပ်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ တစ်နှစ်ကြာသွားတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ အလုပ်ကိုထားခဲ့လို့ရသွားတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ ဟာ အလုပ်ထဲမှာ အခြေကျသွားလို့ပဲ။ ဒါကိုပြန်ကြည့်လိုက်ရင် တော်တော်လုပ်ခဲ့ ရတယ်လို့ပြောနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုတက်ရတဲ့ ၇ နှစ်လောက် အချိန်သုံးခဲ့ရတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။

‘တစ်ပတ်မှာ နာရီအနည်းငယ်သာ အချိန်ပေးနိုင်သူကို မည်သို့ ပြောပါမည်လဲ’

သူတို့လဲ လုပ်လို့ရပါတယ်။ သူတို့တကယ်လုပ်မယ်ဆိုရင် ငါးနှစ်လောက်အချိန် ယူရပါတယ်။ အခက်အခဲက သူများထက် ခြေတစ်လှမ်းနောက်ကျတာပဲ။ စီးပွားရေးမှာ အရှိန်အဟုန်ဟာ သော့ချက်ဖြစ်တယ်။ မိမိဝန်းကျင်မှာ စီးပွားရေးများများ ဖြစ်နေတာကို တွေ့ရလေ၊ ပိုကောင်းလေဖြစ်တယ်။ မိမိနှင့် ပါဝင်ပတ်သက်နေသူတွေဟာလဲ မိမိကိုကြည့်ပြီး၊ ပို၍ လှုပ်ရှားလာကြတယ်။ သင်ဟာ လှုပ်ရှားမှုအဆင့်နိမ့်မယ်ဆိုရင် အရှိန်အဟုန်ဟာလဲ နှေးမယ်။ ဒါကြောင့် သင်က ထောက်ခံချက်ပေးလိုက်သူတွေဟာလဲ စီးပွားရေးမှာ လေးလံနှေးကွေးနေမှာဖြစ်တယ်။

‘သင့်အဖို့ ရောင်းချမှုဟာ မည်မျှကောင်းမွန်ပါသလဲ’

အရောင်းကောင်းဖို့က အဓိကမဟုတ်ပါဘူး။ ပစ္စည်းရောင်းခြင်းရဲ့ သဘောတရားက လူတွေကို ပစ္စည်းပြုပြီး၊ ခင်ဗျားတို့ ပစ္စည်းကိုသုံးကြည့်ပါလို့ပြောခြင်းပါ။ ဒါဟာ ရောင်းတာမဟုတ်ပါဘူး။ မိမိပစ္စည်းတစ်ခုကို ရာနှုန်းပြည့်ငွေပြန်ပေးမယ်ဆိုတဲ့ အာမခံချက်ရှိပြီးဖြစ်လို့ ဒီပစ္စည်းကို ဝယ်ခြင်းဟာ နမူနာသာဖြစ်တယ်လို့ ယူဆနိုင်ပါတယ်။

‘စီးပွားရေးအောင်မြင်ဖို့အတွက် မည်သည့်အရည်အချင်းဟာ အရေးအကြီးဆုံးပါလဲ’

မြဲမြံစွဲစွဲနှင့် စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ခြင်းပါ။ ဒါဟာ သိပ်ရိုးစင်းပါတယ်။ သင်ပစ္စည်းရောင်းချသူနှင့် ထောက်ခံချက်ပေးသူကို ယင်းသဘောတရားကိုပြောပြရပါမည်။ ဒါဟာ

သိပ်ရိုးစင်းတဲ့အတွက် လူတိုင်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ခြားနားချက်က စွဲမြဲစွာ လုပ်တယ်ဆိုတာ လုံလောက်တဲ့အချိန် မည်မျှကြာအောင် စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မူတည်ပါတယ်။

**‘သင် ကိုယ်တိုင် ဘယ်လောက်ရောင်းပါသလဲ’**

တစ်လကို ပေါင် ၁၅၀ နှင့် ၂၀၀ အတွင်းရောင်းပါတယ်။

**‘တစ်စုံတစ်ယောက်တာ စာအုပ်၊ တိတ်ခွေနှင့် ဆွေးနွေးပွဲများအတွက် ငွေ မည်မျှသုံးသင့်ပါသလဲ’**

သင်ဟာ ရှေ့အပတ်မှာ ပေါင် ၅၀၀ ရမယ်ဆိုတဲ့အခြေအနေမျိုးရှိတယ်ဆိုရင်၊ ဒီအသုံးစရိတ်များအတွက် ငွေမသုံးသင့်ပါဘူး။ ဒါတွေဟာ ရေရှည်အတွက် အထောက်အကူပြုပစ္စည်းများဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သင်ဟာ လုံးဝလူသစ်ဖြစ်တယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော် ဒီကိစ္စ စကားထဲတောင်ထည့်မပြောဘူး။ သို့သော် သင်ဟာ လတ်တလော အကျိုးအမြတ်ကို မကြည့်ဘူး။ ရေရှည်မှာ ကြီးမားတဲ့စီးပွားရေးကိုပဲ တည်ဆောက်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ စာအုပ်များ၊ တိတ်ခွေများနဲ့ ပွဲများကို ကျင်းပသင့်ပါတယ်။

**‘အခု ခင်ဗျားဟာ ဘာအတွက်ဆက်လက်လုပ်နေတာလဲ’**

ငွေအတွက်ပဲဆိုပါစို့၊ တခြားအကြောင်းက ကျွန်တော်တို့ဟာ လူအများနှင့် အလုပ်လုပ်နေကြတယ်ဆိုတော့၊ သူတို့ အောင်မြင်မှုရချင်တဲ့အဆင့်ကို ရောက်အောင် ကူညီရတာဟာ သိပ်ကို စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါတယ်။ လူများဟာ သူတို့စီးပွား



ရေးတိုးတက်တာကို တွေ့ရရင်း၊ စိတ်လှုပ်ရှားကြတယ်။ ဒါကိုကြည့်ရခြင်းဟာလဲ စိတ်ဓါတ်တက်ကြွစရာဖြစ်ပါတယ်။

### ‘ဒီရက်ရှော့စ်’

( DEREK ROSS )

ဒီရက်နှင့် သူ့ဇနီးသည် တစ်ခုမကသော .MLM ကုမ္ပဏီများတွင် ထိပ်တန်း ဖြန့်ချိသူများဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ၁၉၈၆ ခုနှစ်တွင် လက်ထပ်ကြပြီး၊ ဇနီး ဗီဗီရင်က နိုင်ငံတကာအပျော်တမ်းဂေါက်သီးသမားဖြစ်ကာ၊ ဒီရက်က အားကစားဆိုင်ရာ စိတ်ပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သည်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်တွင် စီးပွားရေးဆုံးရှုံးမှုတစ်ခုဖြစ်ရာ သူတို့ ထည့်ဝင်ထားသည့်ငွေအရင်းအနှီးများသည်လည်း ဆုံးရှုံးသွားခဲ့ရသည်။

### ‘.MLM စီးပွားရေးကို မည်သို့ရောက်ရှိလာပါသလဲ’

ကျွန်တော်ဟာ စိတ်ပညာနှင့်ပတ်သက်လို့ အစည်းအဝေးကြီးတစ်ခုမှာ စကား ပြောနေပါတယ်။ ပရိတ်သတ်ထဲက တစ်ယောက်က နောက် ၆ လလောက်အကြာမှာ ကျွန်တော့်ဆီကိုပုန်းဆက်ပါတယ်။ သူဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ စီးပွားရေး တစ်ခုလုပ်နေတယ်။ ဒီစီးပွားရေးဟာ ကျွန်တော်နဲ့ အဆင်ပြေနိုင်ကြောင်းပြောပါတယ်။ ဒီအလုပ်မှာ ကျွန်တော် ပထမဆုံးလေ့လာမိတာက ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒီအလုပ် အကြောင်း လူများများကို ပြောပြလေ၊ အလုပ်ပိုရှုပ်လေဆိုတာတွေ့ရတယ်။ ကျွန်တော် တို့ အလုပ်စ၊ ကြတော့ ဗီဗီရင်က ပုန်းတွေဆက်ပါတယ်၊ ပုန်းဆက်တယ်ဆိုရင်ပဲ ဗီဗီရင်ရဲ့ ရင်းနှီးဆုံးမိတ်ဆွေက အမျိုးမျိုး ဝေဖန်သုံးသပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ဓါတ်အများကြီးကျသွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဗီဗီရင်က တို့ထပ်ပြီး ကြိုးစားကြသေးတာ

ပေါ့လို့ပြောပြီး နောက်လူတွေနဲ့ကျတော့ အရောင်းချက်ချင်းဖြစ်ကာ၊ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းထဲ ရောက်လာကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

**‘လူအများစုကြီး ထိပ်ဆုံးမရောက်တာ၊ ဘာကြောင့်ထင်ပါသလဲ’**

လူများစုကြီးဟာ .M.L.M စီးပွားရေးကို ဝင်လာကြပြီး၊ ပြန်ထွက်သွားကြရတာ ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို အသေအချာမလေ့လာကြလို့ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လိုအပ် သလောက် အားထုတ်မှုကို မပြုကြဘူး။ ဗီစီရင်ဆိုရင် ဒီစီးပွားရေး စ.လုပ်ကတည်းက ဂေါက်သီးအားကစားကို စွန့်ပစ်ပြီး၊ ဒီနေ့အထိ တုတ်ကို လုံးဝမကိုင်တော့ဘူး။ တစ်ပတ်ကို ၁၀ နာရီလုပ်တယ်ဆိုအုံးတော့ ဒါဟာ ဘာမှမဖြစ်လောက်ဘူး။ တကယ့် အလုပ်လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။

.M.L.M မှာ လူနှစ်မျိုးရှိပါတယ်။ တစ်မျိုးက အပိုဝင်ငွေရရုံ တစ်ပါတ်ကို နာရီ အနည်းငယ်သာ လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးနှင့် တစ်မျိုးက သူတို့ဘဝပြောင်းလဲသွားတဲ့ အထိ စီးပွားရေး ကြီးကြီးလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးပါ။ ဒီနှစ်မျိုးအနက် နည်းနည်းသာ လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ လူက ဒုတိယအမျိုးကို ရည်မှန်းလို့မရပါဘူး။

**‘ခင်ဗျားရဲ့အကောင်းဆုံးလူများကို ဘယ်လိုထောက်ခံချက်ပေးပါသလဲ’**

ကျွန်တော့်ရဲ့ အကောင်းဆုံးအောက်တစ်ခုက လွန်ခဲ့သည့် ၁၂ နှစ်က အလုပ်အတူ လုပ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ တခြားကိစ္စ တစ်ခုနှင့် သူ့ကိုဖုန်းဆက်ရင်း ခင်ဗျား အခုလုပ်နေတဲ့ အလုပ်အဆင်ပြေရဲ့လားလို့ မေးတော့ သူက သိပ်အများကြီးမတိုးတက်ပါဘူးလို့ပြောတယ်။ ဒါဖြင့် စကားပြောကြ ရအောင်လို့ ပြောပြီး၊ အခု သူ ဒီစီးပွားရေးထဲရောက်လာတာပဲ။

နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော် လန်ဒန်မြို့က ဒီစီးပွားရေးကို လုံးဝစိတ်မဝင်စားတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်မပြန်ခင် ကျွန်တော်က ခုလိုစီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားမဲ့လူရှိသလားလို့မေးတော့ သူက ကျွန်တော့်နှင့် မတွေ့ရတာ ရှင်လောက်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ လူတစ်ယောက်အမည်ကို ပြောပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော် သူ့ကို ဖုန်းဆက်ပြီး စီးပွားရေးအကြောင်းကို ရှင်းပြတာ၊ ခုကျွန်တော်တို့လို ထိပ်တန်း ဖြန့်ချိရေးသမားဖြစ်နေတာပါပဲ။ ဒါကြောင့် ထောက်ခံချက်ပေးရာမှာ ပုံသေ ကားကျ မရှိပါဘူး။ လူတွေကို လွယ်လွယ်ကူကူသဘောနဲ့ အဆက်မပြတ် မေးမြန်းပြောဆိုဖို့ တော့ လိုတာပေါ့။ လူတိုင်းအတွက် တရားသေမှတ်လို့မရပါဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ ဘယ်သွားသွား လူတွေနှင့် စကားပြောပါတယ်။

**‘.M.L.M စီးပွားရေးက ရရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ်ထဲမှာ ဘာဟာ အရေးကြီးဆုံးလဲ’**

အဖော်အသင်းနှင့် စုပေါင်းလုပ်ရတဲ့အခွင့်အလမ်းဟာ ဘယ်စီးပွားရေးမှာမှ မရှိပါဘူး။ ပြီးတော့ မိမိရဲ့ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်အလျောက်လဲ ခံစားခွင့်ရတယ်။ အဓိကကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့အချက်က အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခံရခြင်းပါပဲ။ တချိန်တည်းမှာ အောက်အဖွဲ့ဝင်တွေဟာလဲ ငွေကြေးလွတ်လပ်ခွင့် သေချာပေါက်ရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

**‘ဒီစီးပွားရေးရဲ့ အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းက ဘာလဲ’**

နွေစဉ် တွေ့ရှိရတတ်တဲ့ ဒီစီးပွားရေးအပေါ် မယုံကြည်မေးမြန်းတဲ့ကိစ္စများကို လက်ခံဖြေရှင်းရခြင်းပါ။ ပထမ သင်တာ လူတစ်ယောက်ကို စကားပြောတယ်ဆိုရင်ပဲ

သူတို့က ဒါဟာ ငွေကြေးကလိန်ကကျပ်လုပ်တဲ့ (Pyramid Selling) လား၊ ဒါမှမဟုတ် ပစ္စည်းရောင်းခြင်း၊ ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းများဟာ ပြည့်လုံသွားခြင်း (Saturation) မျိုးမဖြစ်နိုင်ဘူးလား စသဖြင့်မေးမြန်းတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအခါမှာ သူတို့ကို ဖြေကြားရတာ တော်တော်ငြီးငွေ့စရာကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ ကူညီလိုက်လို့ လူတစ်ယောက်က ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဆိုတဲ့ စာကလေးတစ်စောင် ရတယ်ဆိုရင် တော့ စောစောက မောတာတွေ အားလုံးပျောက်သွားပါတယ်။

**‘ဖြန့်ချိသူ လူသစ်ကို ဘာအကြံပေးချင်ပါလဲ’**

မည်သို့သော ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးနှင့် တွေ့သည်ဖြစ်စေ၊ သင့်ပစ္စည်းကို ရိုးသားစွာပြသပါ။ သူတို့ကို သုံးစွဲကြည့်စေပါ။ သူတို့ ပစ္စည်းကို ဝယ်မလား၊ အဖွဲ့ဝင်မလားစောင့်ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ သူတို့ဆုံးဖြတ်ပါစေ၊ အခု ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းမှာ ဥယျာဉ်ပွားလဲရှိနေပြီ၊ ဘဏ်မန်နေဂျာလဲရှိနေပြီ၊ အားလုံးလူစုံအောင်ရှိနေပါပြီ။ သူတို့လေ့လာရန် အခွင့်အလမ်း များစွာရှိနေပါပြီ။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရမူ MLM ရဲ့ မည်သည့် အစိတ်အပိုင်းကို လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ရိုးသားစွာနှင့် သစ္စာရှိစွာလုပ်ခြင်းက အောင်မြင်မှုကို ရရှိစေပါတယ် ဟု ပြောလိုပါတယ်။

**‘ဂျော့လီဗာမင်’**

( G E O F F L I B E R M A N )

ဂျော့သည် အကသင်ကျောင်းကို ၁၂ နှစ်ကြာမျှ တည်ထောင်ခဲ့သူဖြစ်သည်။ ကျောင်းတွင် ဆရာ ၁၅ ယောက် ခန့်ထားဆောင်ရွက်သည်။ သူသည် တစ်ပါတ်လျှင် နာရီ ၅၀ မှ ၆၀ အထိအလုပ်လုပ်ရာ စီးပွားရေးမှာ အဆင်ပြေသော်လည်း၊ အလုပ်ကို

ငြီးငွေ့လာသည်။ သူသည် ပထမတွင် .MLM စီးပွားရေးကို လက်ခံခြင်းမရှိချေ။ အဓိကအကြောင်းမှာ သူ့ကို ယင်းစီးပွားရေးအကြောင်း ပြောပြသူ၏ ချိုးယွင်းချက်ကြောင့်ဖြစ်သည်။ သူ့ကိုယ်တိုင်ကလည်း ဒါဟာ အလိမ်အညာပဲ၊ လုပ်စားလို့ မရနိုင်တော့ဘူးဟု ယူဆခဲ့သောကြောင့်လည်း ဖြစ်ပေသည်။

မည်သို့ဖြစ်စေ နောက်ပိုင်းတွင် ဤစီးပွားရေးထဲ ဝင်လာခဲ့သည်။ သူသည် သူ၏ အကသင်တန်းကျောင်းကို ရောင်းချပြီး၊ တစ်နေ့လျှင် ၁၅ နာရီမျှ အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ်တွင် သူ၏ စုစုပေါင်းဝင်ငွေမှာ ပေါင် ၁၅၀,၀၀၀ ကျော် ဖြစ်ပေသည်။

**‘ဖြန့်ချိသူအသစ်နှင့် ခင်ဗျား ပထမဆုံးဘာလုပ်မည်လဲ’**

ပထမဖြန့်ချိသူလူသစ်ကို ဆက်သွယ်ရမည့်လူစာရင်းရေးဆွဲစေရပါမယ်။ လူ ၁၀၀ လောက်ဆိုကြပါစို့။ အဲဒီအထဲမှာ အမှန်တကယ် အလုပ်လုပ်ချင်သူများကို ဆွဲထုတ်ရပါမယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုလားထိုင်နောက်ကွယ်မှာ ထိုင်နေမယ့် လူတွေကို မလိုချင်ပါဘူး။ ရှေ့ထွက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရပါမယ်။ ဒါဟာ အလုပ်လုပ်သူ အလုပ်သမားများရဲ့ စီးပွားရေးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အကျိုးအမြတ်ကျတော့ တခြားစီးပွားရေးတွေနှင့် ယှဉ်နိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးဟာ အကပညာကို သင်ရတာနှင့်တူတယ်။ တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်ပြတယ်။ သူကလဲ အဲဒီအတိုင်းလိုက်လုပ်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူဟာ ဘာမှ စဉ်းစားစရာမလိုပဲ၊ သူ့ဟာသူ လုပ်တတ်သွားတဲ့အဆင့်ဖြစ်ရမယ်။ သူများကိုလဲ ပြနိုင်ရမယ်။ လူသစ်အတွက် အခက်အခဲဆုံးအပိုင်းက တခြားလူများက သူ့ကို က၊ပျက် ယ၊ပျက် ပြောလို့ စိတ်ဓါတ်ကျတဲ့အခါမျိုး ဒါမှမဟုတ် စိတ်ပျက်တဲ့အခါမျိုးပါပဲ။ ဒါကြောင့် ခိုင်မာဖို့လိုတယ်။ ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိဖို့လိုတယ်။

ခင်ဗျားဟာ ဘယ်သူ့ကို ဘယ်အချိန်မှာ လည်ပင်းဖက်ပြီး၊ အားပေးဖို့လိုနေပြီ။ ဘယ် သူ့ကိုတော့ ထုတ်ပစ်ဖို့လိုနေပြီဆိုတာကို သိဖို့လိုတယ်။ ဒါဟာ တခြားစီးပွားရေး တွေနဲ့ တသဘောတည်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်ဟာ လူတိုင်းကို ပြောတဲ့ စကားရှိသေးတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့ သုံးချိုးတစ်ချိုး ဥပဒေပါ။ ခင်ဗျား လူ ၃ ယောက်ကိုပြောတယ်၊ တစ်ယောက်က နားထောင်တယ်။ အဲဒီ နားထောင်တဲ့ ၃ ယောက်အနက် တစ်ယောက်က ခင်ဗျားနဲ့ ပူးပေါင်းမယ်၊ အဲဒီ ပူးပေါင်းတဲ့ ၃ ယောက် အနက် တစ်ယောက်က ထောက်ခံချက်ပေးမယ်၊ အဲဒီ ၃ ယောက်အနက်က တစ်ယောက်ဟာ တကယ်ကို အလုပ်လုပ်မယ့်လူဖြစ်လာမယ်။

လူသစ်များဟာ စာအုပ်နှင့် တိတ်ခွေများကိုလဲ တတ်နိုင်သမျှ လေ့လာဖတ်ရှု သင့်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အသိပညာဟာ စိတ်အားတက်ကြွခိုင်မာမှုကို ဖြစ်စေလို့ပါ။ ကျွန်တော်ဆိုရင် ရသမျှနှင့် ထွက်သမျှစာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး၊ မိမိကိုယ်ကို အမြဲတက်ကြွနေအောင်လုပ်တယ်။ တခြားစီးပွားရေးက လူများဟာလဲ ဒီလိုပဲ သူတို့နှင့် ဆိုင်ရာစာအုပ်၊ စာတမ်းတွေကို ဝယ်ဖတ်ကြရတာပဲ။ ကျွန်တော်အနေနဲ့ လူတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးကို ကောင်းကောင်းနားလည်စေချင်တယ်။ လုပ်တဲ့ လူတွေ ကလဲ ကောင်းကောင်းလုပ်ကြပြီး၊ စီးပွားရေးဆံ့ဆံ့နှင့် အကျင့်သိက္ခာရှိရှိ လုပ်ကြစေ ချင်ပါတယ်။

‘ဒိုက်ဗာလင်ဒါနှင့် ဂီဂီဖီးလ်’

( NEIL VERLANDER AND GIGI FIELD )

နီးလ်သည် တပ်မတော်တွင် ခုနှစ်,နှစ်မျှ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီးနောက်၊ အလုပ်များကို တစ်ခုပြီးတစ်ခုလုပ်ခဲ့သည်။ စာပို့သမား၊ ကော်ဖီစက်အရောင်းသမား နှင့် ဆိုင်အရောင်းစာရေး စသည်ဖြင့် လုပ်ခဲ့ပြီး၊ နောက်ဆုံးတွင် စီးပွားရေးဆုံးရှုံး



မှုတစ်ခုကြောင့် ကြွေးပေါင် ၂၅,၀၀၀ တင်ခဲ့သည်။ သူနှင့် သူ၏အပေါ် ဂိဂီသည် သတင်းစာတွင် ပါရှိသည့် ကြော်ငြာတစ်ခုကိုတွေ့ပြီး၊ .MLM စီးပွားရေးထဲ ဝင်လာ ကြခြင်းဖြစ်ပေသည်။

ပထမတွင် အောင်မြင်မှုမရှိဘဲ နောက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုသို့ ပြောင်းလဲလုပ်သည့် အခါတွင်မှ စုစုပေါင်းဝင်ငွေ ပေါင် ၈၀၀,၀၀၀ အထိရရှိခဲ့သည်။ သို့ဖြင့် လေးနှစ်ကြာခဲ့ သည်။ သို့သော် ကုမ္ပဏီသည် မမျှော်လင့်ပဲ ဖျက်သိမ်းခဲ့ရသော်လည်း သူသည် အခြား .MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရာ ယနေ့အထိ အောင်မြင်ဆဲ ဖြစ်ပေသည်။

‘.MLM စီးပွားရေးကို မည်သို့ စတင်တည်ဆောက်ခဲ့ပါသလဲ’

ကျွန်တော်ဟာ အခြေခံဥပဒေသဖြစ်တဲ့ဆက်သွယ်ရမယ့် လူစာရင်းရေးဆွဲပြီး၊ အဲဒီမှာရှိတဲ့ လူတွေအားလုံးကို ဆက်သွယ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒိုင်ယာရီ အဟောင်းတွေကို အသုံးပြုကြတယ်။ ကျွန်တော်ဆို အမေရဲ့ဒိုင်ယာရီမှာပါတဲ့ အမည်တွေအတိုင်း သူတို့ကို ဆက်သွယ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်နေတဲ့ အကြောင်း စာရွက်စာတမ်းအချို့ ပို့လိုက်မယ့်အကြောင်းပြောတယ်။ ဘယ်သူမှ မဆက်သွယ်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်အလုပ်က လူနှစ်ယောက်လောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးလိုက်တော့ အဲဒီကနေ စီးပွားရေးတိုးပွား လာတာဖြစ်ပါတယ်။

‘ကြော်ငြာကော အသုံးပြုပါသလား’

ကျွန်တော်တို့ အလုပ်စပြီး ငါးလလောက်ကြာတဲ့အထိ ဘာကြော်ငြာမှအသုံးမပြု ပါဘူး။ ကြော်ငြာတာကောင်းပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဖွဲ့နှင့် လုပ်တဲ့အခါမှာ ခက်ခဲပြီး ဈေးကလဲကြီးပါတယ်။

‘ခင်ဗျား ဘယ်လိုထောက်ခံချက်ပေးပါသလဲ’

ကျွန်တော့်အိမ်မှာပဲ လူအနည်းငယ်နှင့် ဝိုင်းထိုင်ပြီး ‘ကြည့်ကြရအောင်’ ခေါင်းစဉ်နှင့် ဆွေးနွေးပွဲလေးလုပ်ပါတယ်။ အဲဒီအဖွဲ့ဝင်ဖြစ်လာတဲ့ လူတွေရဲ့ အိမ်မှာလဲ ဒီလိုပဲ လိုက်လုပ်ပါတယ်။ ခုတော့ ဘယ်နေရာမှာမဆို ဘယ်မှာမဆို အခွင့်အရေးရရင် လုပ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်မှာ မိနစ် ၇၀ ကြာ ဗွီဒီယိုခွေရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်က လူတစ်ယောက်ကို ပေးတဲ့အခါ ‘ဒီဗွီဒီယိုလေးကို ကြည့်စမ်းပါ။ မနက်ဖြန်တော့ ကျွန်တော်ပြန်လို့ ချင်ပါတယ်’ လို့ ပြောပြီးပေးတယ်။ သူတို့ကြည့်ပြီးလို့ စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုရင် ပြန်ချီရေးမဝှင်တစ်စောင်ပေးပြီး အစည်းအဝေးကိုတက်ဖို့ ဖိတ်ကြားတာပါပဲ။

‘မည်မျှ ပြင်းထန်စွာအလုပ်လုပ်ရပါသလဲ’

ကြမ်းကြမ်းထမ်းထမ်း အလုပ်လုပ်တာနှင့် စမတ်ကျကျအလုပ်လုပ်တာ ကွာခြားချက်ရှိပါတယ်။ လူတစ်ယောက်အဖို့ ပြင်းပြင်းထန်ထန်လုပ်ဖို့လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုဟာက ပြင်းထန်စွာ လုပ်ရုံမကဘူး။ စမတ်ကျကျလဲ လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ ပင်ပန်းပန်းပန်းလုပ်တယ် ဆိုတဲ့နေရာမှာ လိမ္မာပါးနပ်မှုမလိုဘူး။ အခု ဒီအလုပ်မှာတော့ ကျကျနနလဲဖြစ်ရပါမယ်။ အထူးသဖြင့် လူတွေအဖို့ နမူနာယူစရာလဲဖြစ်ရမယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ သေသေချာချာလဲလုပ်တယ်။ အပင်ပန်းခံပြီးလဲ လုပ်တယ်။ ဒါကြောင့် ပင်ပန်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သိပ်ပြီး ပင်ပန်းပါတယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ ခဏ နားကြပါတယ်။

## အခန်း(၉)

### .MLM စီးပွားရေးအပေါ် ယုံတမ်းပြောဆိုမှုများနှင့် နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းများ

#### ( MYTHS AND MISUNDERSTANDING )

ဤအခန်းသည် .MLM စီးပွားရေးအပေါ် အများဆုံးဝေဖန်မှုပြုကြသည့် မေးခွန်းများအား မည်သို့ယုံကြည်စိတ်ချစွာ ဖြေဆိုရမည်ကို ဖော်ပြမည်ဖြစ်ပါသည်။  
ယင်းတို့အနက် အောက်ပါအချက်များပါရှိပါသည်။

- Pyramid Selling ခေါ် ကြိုပုံပုံစံရောင်းချမှုစနစ် သို့မဟုတ် .MLM အတုအရောင်စနစ်။
- ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း၊ ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းတို့ကို တစ်စုံတရာ ထပ်တိုးလုပ်၍ မရအောင်ပြည့်လျှံနေပြီဆိုသည့် (Saturation) ကိစ္စ။
- ဦးစွာလာသူ ဦးစားပေးအခွင့်အရေးလား။  
(It's a ground floor opportunity)
- လူများကို ရောင်းချခိုင်းခြင်း (Getting People to Sell for you) ကိစ္စ။

## အခန်း(၉)

### .MLM စီးပွားရေးအပေါ် ယုံတမ်းပြောဆိုမှုများနှင့် နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းများ

#### ( MYTHS AND MISUNDERSTANDING )

ဤအခန်းသည် .MLM စီးပွားရေးအပေါ် အများဆုံးဝေဖန်မှုပြုကြသည့် မေးခွန်းများအား မည်သို့ယုံကြည်စိတ်ချစွာ ဖြေဆိုရမည်ကို ဖော်ပြမည်ဖြစ်ပါသည်။  
ယင်းတို့အနက် အောက်ပါအချက်များပါရှိပါသည်။

- Pyramid Selling ခေါ် ကြိပ်ပုံစံရောင်းချမှုစနစ် သို့မဟုတ် .MLM အတုအရောင်စနစ်။
- ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း၊ ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းတို့ကို တစ်စုံတရာ ထပ်တိုးလုပ်၍ မရအောင်ပြည့်လျှံနေပြီဆိုသည့် (Saturation) ကိစ္စ။
- ဦးစွာလာသူ ဦးစားပေးအခွင့်အရေးလား။  
(It's a ground floor opportunity)
- လူများကို ရောင်းချခိုင်းခြင်း (Getting People to Sell for you) ကိစ္စ။

- ရာခိုင်နှုန်းနည်းသော်လည်း၊ အောင်မြင်နိုင်သည်ကိစ္စ။  
(The Small Percentage that succeed)
- ရောင်းချခြင်းကို စိတ်မပါခြင်းကိစ္စ။ (Getting hassled to sell)
- ငွေဆုံးရှုံးခြင်းကိစ္စ။ (Losing Money)
- အယူဝါဒလားဆိုသည်ကိစ္စ။ (Cult)

.MLM စီးပွားရေးသည် လူသိနည်းသလောက်၊ အများဆုံး အထင်အမြင်အလွဲခံရသည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ သင် ဤလုပ်ငန်းကို ဝင်သည်နှင့် လူများက၊ အမျိုးမျိုးဝေပန်သုံးသပ်တတ်ကြသည်။ စင်စစ် ထိုသုံးသပ်သူအများစုမှာ ဤလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ခြေခြေမြစ်မြစ်သိရှိကြသူများမဟုတ်ပေ။ ဤအခန်းသည် ယင်းသို့သော အဆင်မချောသည့်မေးခွန်းများကို ပြေဆိုနိုင်ရန် သင့်ကို အထောက်အကူပြုမည်ဖြစ်ပါသည်။

အထူးသဖြင့် သင့်တွေ့ရှိနိုင်သည့် ပြဿနာများကို အသေးစိတ်ဖော်ပြထားရာ၊ ယင်းတို့ကို ဖြေရှင်းသည့်အခါ သင်သည် ယုံကြည်စိတ်ချစွာဖြင့် စိတ်အားထက်သန်စွာ ဖြေရှင်းနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ ဖြေရှင်းခြင်းဖြင့် .MLM အစစ်အမှန်ဆိုတာ ဘာလဲဟူသော အသိကို လူအများအားပေးနိုင်မည့်အပြင်၊ သင့်စီးပွားရေးတွင်လည်း ပိုမို၍ အောင်မြင်မှု ရရှိလာမည်ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်၏ အကြံပြုချက်မှာ သင့်အား ယင်းသို့သော အခြေအမြစ်မရှိသည့် မေးခွန်းများဖြင့် မေးမြန်းသူအား အေးအေးဆေးဆေးအိန္ဒြေရှိရှိဖြင့် ခင်ဗျားဆိုလိုချင်တာက ဘာပါလဲ အသေအချာပြောပြပါဟု မေးရန်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ မေးပြီးနောက် ဤအခန်းပါ အချက်အလက်များအပေါ် အခြေခံ၍ လွယ်ကူစွာဖြေကြားပါ။ ပြီးနောက် ဤစီးပွားရေးနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အရေးကြီးသော နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းများကို အပြီးအတိုင် ပညာပေးပါဟု တိုက်တွန်းလိုပါသည်။ ယခု စ,တင်ဆွေးနွေးကြည့်ပါ။

တြိဂံပုံစံရောင်းချမှုစနစ်  
 သို့မဟုတ်  
**.MLM အတူအရောင်စနစ်လား**  
**( IT'S PYRAMID SELLING )**

Pyramid Selling ၏ အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်ကို ကြည့်ပါ ...။ အောက်ဖွဲ့ အင်္ဂလိပ်အဘိဓာန်က Pyramid Selling ၏ အဓိပ္ပါယ်ကို 'ငွေကြေးကလိန်ကျမှု ပုံစံတစ်မျိုး'ဟု ဖွင့်ဆိုထားပါသည်။ ဤသည်မှာ အမှန်တရားပင်ဖြစ်ပါသည်။ အကြောင်းမူ ယင်းစနစ်သည် ယနေ့အချိန်တွင် လုံးဝ တရားဝင်ရပ်တည်မှု မရှိသော ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ ရှုပ်ထွေးရသည့်အကြောင်းမှာ .MLM ကုမ္ပဏီများကို Pyramid Selling ( တြိဂံပုံစံရောင်းချမှုစနစ် ) ဟူ၍ အမည်များ ပေးလိုက်ကြသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ လူများသည် ယင်း Pyarmid Selling ဟူ၍ အမည်ပေးထားသည့် .MLM ကုမ္ပဏီများနှင့် အလုပ်လုပ်ချင်ကြသည်ဆိုလျှင် လုပ်နိုင် ပါသည်။ သို့သော် အထူးသတိပြုရမည့်အချက်မှာ ယင်းတို့သည် တရားဝင် ဖွဲ့စည်း ထားခြင်းလား သို့မဟုတ် တရားမဝင်ဖွဲ့ထားခြင်းလားဆိုသည်ကို သိရှိရန်လိုအပ်ပါ သည်။

ပို၍ အကြောင်းမလှဖြစ်ရပုံမှာ လူများသည် Pyramid Selling ဟူသော စကား ကို အဓိပ္ပါယ်မရှိ မသိဘဲ သို့တည်းမဟုတ် .MLM စီးပွားရေးအစစ်အမှန်ဆိုတာ ဘာလဲဟူသော အသိမရှိဘဲ ယင်းစကားကို တွင်ကျယ်စွာ အသုံးပြုကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ တချိန်တည်းတွင် ယင်းလုပ်ငန်းကိုလည်း အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ပြိုင်၍ ဖော်ထုတ်လာခဲ့ပါသည်။ ယင်းသို့ ဖော်ထုတ်ချိန်မှာပင် ဤကိစ္စသည် ဝေဖန်ကန့်ကွက် စရာများနှင့် ရောထွေးပါရှိလာခဲ့ပါသည်။



အချက်အလက်နှင့် ပြောရသော် တြိဂံပုံစံ (သုံးချောင်းထောက်) မရှိသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းများဟူ၍ ရှိပါသလားဟူသော မေးခွန်းကို မေးမြန်းလိုပါသည်။ သုံးချောင်းထောက်မရှိသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူ၍ လုံးဝမရှိပါ။ အားလုံးသော လုပ်ငန်းကြီးများတွင် အကြီးအကဲရှိမည်။ သူ့အောက်တွင် အမှုဆောင်များရှိမည်။ ထို့နောက် ဝန်းထမ်းများရှိမည်ဖြစ်သည်။ မည်သည့်စီးပွားရေး ပုံစံ၊ မည်သည့်ထုတ်ကုန်ပုံစံဖြစ်စေ၊ ဖြန့်ချိမှုပုံစံသည်လည်း အဆင့်ဆင့်ရှိမည်သာ ဖြစ်သည်။ ဥပမာ လက္ကားဖြန့်ချိခြင်း၊ လက်လီဖြန့်ချိခြင်း စသည်တို့ဖြစ်သည်။ ယင်း အဆင့်များတွင်လည်း အချိုးအစားအလျောက်၊ ရောင်းချရသည့် ပစ္စည်းပမာဏ အလျောက် အသီးသီး အသကအသကက အကျိုးအမြတ် များရရှိကြသည့်သာ ဖြစ်ပေသည်။

သို့ဖြင့် Pyramid Selling သည် လူထုအကြား အုတ်အော်သောင်းနင်းဖြစ်လာရာ ငွေကြေးကလိန်ကကျစ်များပါသည့်အလျောက် ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင်မှ မှုတစွာကုန်သွယ်မှု ဥပဒေ ( Fair Trading Act 1973 ) အရ ရပ်ဆိုင်းသွားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤ Pyramid Selling တြိဂံပုံစံအရောင်းစနစ်၏ သဘောမှာ ပါဝင်လိုသူကို ဝင်ကြေးငွေ 'Entry Fees' အမြောက်အများတောင်းခံခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် နောက်ထပ်အဖွဲ့ဝင်လို သူများအား ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဖြင့် မိမိဝင်ကြေးငွေပြန်ရမည့်အပြင် အခြားသော အကျိုးအမြတ်များကိုလည်း ခံစားခွင့်ရှိသည်။ ထုတ်ကုန်များမှာမူ အများအားဖြင့် ဒုတိယတန်းစားသာဖြစ်သည်။ အချို့မှာမူ အတုအယောင်သာဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အစစ်အမှန်သုံးစွဲသူ လူအများ၏ အဝယ်ကိုမစောင့်ဘဲ၊ အဖွဲ့ဝင်များကိုသာ ပစ္စည်း များကို များနိုင်သလောက် များများဝယ်စေသည်။ ဝယ်သလောက်လည်း အကျိုး အမြတ်ပေးသည်။

ထို့ကြောင့် ဤလုပ်ငန်းကို 'ရှေ့ဝန်နောက်ပိ' ဟု ခေါ်သည်။ အချို့သည် ယင်းသို့သော ချမ်းသာမှုကို မမက်တော့ပါဘူးဟူသော ဆိုးဖြတ်ချက်ဖြင့် မိမိ အဖွဲ့ဝင်

ထားသည့် ငွေနှင့် ဝယ်ထားသည့် ပစ္စည်းများတန်ဖိုးကို ပြန်လည်ရယူလို့သော်လည်း၊  
 ယင်းအခွင့်အရေးမျိုး ပြန်လည်မရနိုင်တော့ချေ။ သူ၏ တစ်ခုတည်းသော ထွက်ပေါက်  
 မှာ ယင်းငွေများကို ပြန်လည်ရယူလိုပါက အဖွဲ့ဝင်လိုသူ လူသစ်များကို ရနိုင်သမျှ  
 များများစည်းရုံးရန်နှင့် ဝယ်ထားပြီးသည့်ပစ္စည်းများကိုလည်း တတ်နိုင်သမျှ ပြန်လည်  
 ရောင်းချရန်ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ထိုစဉ်က MLM ကုမ္ပဏီများသည် ပစ္စည်းပြန်အပ်  
 ခွင့်မရှိကြသဖြင့်လည်း နောက်လူအပေါ်ကိုသာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ပိုမိုမိစေခြင်းလည်း  
 ဖြစ်ပေသည်။

MLM စီးပွားရေးစနစ်၏ သဘောမှာ အလွန်ထက်မြက်သဖြင့် ပစ္စည်းများကို  
 ကောင်းစွာရောင်းချနိုင်ရုံမက အကျိုးအမြတ်ရှိသည့် စီးပွားရေးတစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်  
 သည်မှာလည်း အမှန်ပင်ဖြစ်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းအရှိန်အင်အားကိုယူ၍  
 မသမာသူများက ဖျားယောင်းသွေးဆောင်မှုပြုသောအခါ လူများသည် သာမန်အားဖြင့်  
 သတိပြုသင့်သည်များကိုပင် သတိမပြုတော့ဘဲ များပြား ကြီးမားသည့်ငွေကြေးများကို  
 သုံးစွဲမိကြသည်။ အချို့ဆိုပါက အိုးပေါင် အိမ်ပေါင်၍ အဖွဲ့ဝင်ပါလား၊ ပစ္စည်းဝယ်ပါ  
 လားဟုပင် တိုက်တွန်းမှုများ ရှိခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ဤစကားများသည် ဆပ်ပြာ  
 ပူပေါင်းများဖြစ်သည်ကို သိကြရသည်။ အမှန်တရားသည် ပျောက်ကွယ်သွားပေပြီ။  
 နောက်လူကို စုပါဟုဆိုသည်မှာလည်း လွယ်ကူသည့်ကိစ္စမဟုတ်ချေ။ အထူးသဖြင့်  
 မိမိကိုယ်တိုင်က မယုံကြည်တော့သည်လုပ်ငန်းအတွက် စည်းရုံးရန်မှာ ပို၍ မလွယ်ကူ  
 ချေ။ ပစ္စည်းများကလည်း တန်ဖိုးမရှိသည့်ပစ္စည်းများမဟုတ်ပါလား။

သို့ဖြင့် ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် အားလုံးသော MLM ကုမ္ပဏီများအား ထိန်းကျောင်း  
 အုပ်ချုပ်ရန်အလို့ငှာ ဥပဒေနှင့် စည်းမျဉ်းဥပဒေများ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။  
 စည်းမျဉ်းဥပဒေများက MLM စနစ်ကို အခြေခံထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်းများအားလုံး  
 အပေါ် ကန့်သတ်ထိန်းချုပ်မှုပြုခဲ့သည်။ တချိန်တည်းတွင် အဖွဲ့ဝင်များနှင့် လုပ်ငန်း  
 တည်ထောင်သူများအား အဖွဲ့ဝင်ကြေးမှ အကျိုးအမြတ်ခံစားခြင်းကိုလည်း ပိတ်ပင်

လိုက်သည်။ ထို့ပြင် ဝင်ငွေတောင်းခံမှုများကိုလည်း၊ ထိန်းကြောင်းလိုက်သည့်ပြင် ဖြန့်ချိသူများသည် ပစ္စည်း ပြန်လည်ပေးအပ်သဖြင့် ပြန်အမ်းငွေရရှိပိုင်ခွင့်ရှိသော အချက်အလက်များပါဝင်သည့် ကံထရိုက်စာချုပ်ကို ငွေများလွှဲပြောင်းပေးအပ်ခြင်း မပြုမီ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် လက်မှတ်ထိုးရမည်ဟူသော အချက်များကိုလည်း ပြဌာန်းခဲ့သည်။ တဆက်တည်းတွင် ပစ္စည်းများကို အလွန်အမင်း များပြားစွာ ဝယ်ယူခြင်း မပြုသင့်ဟူသော သတိပေးမှုကိုလည်း ကြိုတင်ပြုလုပ်ရမည်ဟု ဖော်ပြထားလေသည်။

မည်သို့ဆိုစေ ထိုအချိန်မတိုင်မီနှင့် ယင်းအချိန်ကာလအတွင်းသာမက၊ နောက်ပိုင်းကာလများတိုင်အောင် အမှန်တကယ်စစ်မှန်သော .MLM ကုမ္ပဏီများသည် ရှိပြီးရှိဆဲဖြစ်ကာ ယခုတိုင် အောင်မြင်စွာလုပ်ကိုင်ဆဲဖြစ်သည်ကိုမူ သတိပြုသင့်ပါသည်။

ယခု သင့်အား Pyramid Selling လားဟူသော မေးခွန်းမေးသူကို ပြန်ကြည့်ရအောင်။ သင် မည်သို့ဖြေကြားမည်လဲ ...။ သင်က တဖန် 'ခင်ဗျားပြောတဲ့ ကြံပုံပုံစံ အရောင်းစနစ်ဆိုတာ ဘာလဲ၊ ခင်ဗျားသိသလောက်ပြောပါ' ဟု ပြန်မေးသင့်ပါသည်။ ယင်းသို့ မေးလျှင် သူတို့သည် အလွန်ဝေဝါးသော သို့တည်းမဟုတ် သင် လုပ်ကိုင်နေသည့် .MLM စနစ်နှင့် လုံးဝ မသက်ဆိုင်သောအဖြေကိုသာ ပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤတွင် သူ့ကိုသင်အဖြေပေးရန် လွယ်ကူလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ 'ဟုတ်တယ်၊ အခြေခံအားဖြင့် .MLM စီးပွားရေးနှင့် တူသယောင်ရှိတယ်၊ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမှာ တစ်စုံတစ်ခုမှားနေတယ်လို့၊ ခင်ဗျား ထင်တယ်မဟုတ်ပါလား' ဟု ပြောသင့်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သံသယများ ပြေပျောက်သည်အထိ သူတို့ဟာ သူတို့ဖြေရှင်းခြင်းကို အားပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။ သင်ကိုယ်တိုင်ကလည်း Pyramid Selling ( ကြံပုံပုံစံအရောင်းစနစ် ) ဆိုသည်မှာ .MLM စနစ်၏ သဘောသဘာဝကိုယူပြီး၊ ငွေကြေး ကလိန်ကျသည့်စနစ်ဖြစ်ကြောင်း သဘောပေါက်ပြီးဖြစ်ရာ၊ ထိုသူတို့ကိုလည်း ယင်းသို့ သဘောပေါက်အောင် တစ်ထိုင်တည်း အပြီးရှင်းလင်းရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အကျဉ်းချုပ်ရသည်ရှိသော် Pyramid Selling ခေါ် ကြိတ်ပုံစံအရောင်းစနစ်သည် MLM စနစ်၏ အခြေခံသဘောတရားအချို့ကို ယူ၍ အသုံးပြုထားသော်လည်း၊ အောက်ပါအချက်များအားလုံးသော်လည်းကောင်း၊ အချို့သော်လည်းကောင်း ပါရှိ သည့်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

- (၁) ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးညံ့ဖျင်းခြင်း။
- (၂) အဖွဲ့ဝင်ခွင့်ကြီးမြင့်ခြင်း။
- (၃) ရာထူးနေရာ မြင့်မားစွာရရှိရန်နှင့် ပစ္စည်းအပေါ်လျှော့နှုန်းများများရရှိရန် ကုန်ပစ္စည်းများကို အများအပြား ဝယ်ယူရန် တိုက်တွန်းခြင်း။
- (၄) ပစ္စည်းများကို ပြန်လည်ပေးအပ်ပိုင်ခွင့် မရှိခြင်း။
- (၅) ကုမ္ပဏီနှင့် ဖြန့်ချိသူအကြား စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားမှု မရှိခြင်း။
- (၆) လက်လီအရောင်းအပေါ် ထည့်သွင်းတွက်ချက်မှု မရှိခြင်း။
- (၇) ငွေကုန်ကြေးကျများသော သင်တန်းများသို့ မတက်မနေရတက်ရခြင်း။
- (၈) အလွန်အမင်း ချဲ့ကားထားသည့် ဝင်ငွေပြခြင်း။

ဥပဒေနှင့် စည်းမျဉ်းများသည် ကွန်ရက်ဖြန့်ရောင်းချခြင်း (multi - Level ) တူသော အမည်ကို သုံးစွဲရောင်းချမှု မှန်သမျှအတွက် အလွန်အသေးစိတ်ကျစွာ ထိန်းကျောင်းကန့်သတ်မှုများပြုခဲ့ပါသည်။ ယင်းတို့အထဲတွင် အောက်ပါတို့ပါရှိ ပါသည်။

- (၁) အားလုံးသော အဖွဲ့ဝင်များသည် ဖြန့်ချိသူဖြစ်ပြီး၊ ၇ - ရက်အတွင်းတွင် ငွေအများဆုံး ပေါင် ၂၀၀ အထိသာ သုံးစွဲရမည်။
- (၂) ကံထရိုက်စာချုပ်နှင့် အရောင်းမြှင့်တင်မှု စာရွက်စာတမ်းများတွင် ခိုင်မာသော သတိပေးချက်များပါရှိရမည်။
- (၃) ဖြန့်ချိသူများသည် ဒဏ်ကြေးပေးခြင်း သို့မဟုတ် အပြစ်ပေးခံရခြင်းမရှိဘဲ၊ ကုမ္ပဏီမှ စွန့်ခွာခွင့်ရှိရမည့်အပြင် ရောင်းမကုန်သည့်ပစ္စည်းကို ပြန်လည်

ပေးအပ်လျှင် ကုမ္ပဏီသည် တန်ဖိုးအားလုံးကိုသော်လည်းကောင်း၊  
အချို့တစ်ဝက်ကိုသော်လည်းကောင်း ပြန်ပေးရမည်။

(၄) ကံထရိုက်စာချုပ်တွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်မှုအားလုံးကို ဖော်ပြရမည့်အပြင်၊  
ကုမ္ပဏီသည် မိမိ ပေးပြီး ကော်မရှင်ခငွေကို မည်သည့်အချိန်တွင် ပြန်လည်  
တောင်းခံနိုင်သည်၊ မည်သည့်အချိန်တွင် ပြန်လည်တောင်းခံနိုင်ခွင့် မရှိ  
စသည့် အချက်များကို အသေးစိတ်ဖော်ပြရမည်။

ဤသည်တို့မှာ Pyramid Selling ခေါ် .MLM အတုအယောင်စနစ်အကြောင်း  
ရှင်းလင်းဖော်ပြချက်များဖြစ်ပါသည်။

**‘ထောက်ခံချက်ပေးရန်  
လူကုန်သွားပြီးလား’  
( IT’LL SATURATE )**

‘လူကုန်သွားနိုင်သလား’ ဟူသောကိစ္စကို လူတစ်ယောက်က မေးလျှင်၊  
‘ဟုတ်တယ် ကုန်သွားနိုင်တယ်’ ဟု ဖြေရပါမည်။ ‘ခင်ဗျား ကိန်းဂဏန်းနှင့် သက်သေ  
ပြနိုင်မလား’ ဟု မေးလျှင်မူ ‘ဂဏန်းသင်္ချာနှင့် ပြမည်၊ အထူးသဖြင့် .MLM တွင်  
အချိန်တိုအတွင်း ကုန်သွားနိုင်သည်’ ဟု ထပ်လောင်း ဖြေကြားရမည်ဖြစ်ပါသည်။

‘Saturation Point’ (ကုန်ဆုံးရက်)ကို အောက်ဖွဲ့အင်္ဂလိပ်အဘိဓာန်က  
ယခုကဲ့သို့ အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုထားပါသည်။ ‘တစ်စုံတစ်ခုသော အမှတ်အသားသို့  
ရောက်ရှိပြီးနောက်၊ ထပ်မံ၍ စုတ်ယူစွမ်းအား မရှိတော့ခြင်း သို့မဟုတ်  
လက်ခံနိုင်စွမ်းမရှိတော့ခြင်း’ ဟု ဖော်ပြထားပါသည်။ သို့ဆိုပါက .MLM တွင်  
နောက်ထပ်ထောက်ခံချက်ပေးရန် လူမရှိတော့ပြီ၊ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းများကိုလည်း  
ဝယ်ယူမည့်လူ မရှိတော့ပြီဟု ဆိုလိုရာရောက်ပါသည်။

ဤအဖြစ်မျိုး .MLM တွင် အမှန်တကယ်ဖြစ်နိုင်ပါသလား။ ယင်းကို ဆန်းစစ်ကြည့်ကြပါမည်။ သို့သော် ရှေးဦးစွာ သင်္ချာနည်းဖြင့် ယင်းသို့ဖြစ်နိုင်ကြောင်း သက်သေပြပါမည်။

.MLM ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခုသည် လုပ်ငန်းလည်ပတ်နိုင်ရန် လူသုံးယောက်ကို စ.တင် ထောက်ခံချက်ပေးသည်ဆိုပါစို့။ ယင်း သုံးယောက်အနက် တစ်ယောက်စီ တစ်ယောက်စီသည် တစ်လအတွင်း နောက်ထပ်သုံးယောက်စီကို ထောက်ခံချက်ပေးသည်ဟု မှတ်ယူကြပါစို့။ ထိုအခါ ထိုလတွင်  $၃ \times ၃ = ၉$  ဦး၊ ပထမ ၃ ဦးနှင့်ပေါင်းသော် ဖြန့်ချိသူပေါင်း ၁၂ ဦးရှိလာပါမည်။ ဒုတိယလတွင်  $၁၂ \times ၃ = ၃၆$  ဦးနှင့် ယခင် ၃ အပါအဝင် ၃၉ ဦးရှိလာပြီး၊ ဆယ်နှစ်လကြာသည့်အခါ ၂,၃၉၁,၄၈၃ ဦး ရှိလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် နှစ်နှစ်ကြာသောအခါ ဖြန့်ချိသူ လူဦးရေသည် ၁,၂၇၀,၀၀၀,၀၀၀,၀၀၀ ရှိလာမည်ဖြစ်ရာ ယင်းမှာ ကမ္ဘာ့လူဦးရေ၏ အဆ ၂၅၀မျှ ဖြစ်ပါသည်။ သို့ဆိုပါက .MLM ကုမ္ပဏီအားလုံးသည် အချိန်အနည်းငယ်အတွင်း လုပ်ငန်းများရပ်ဆိုင်းသွားစရာရှိပါသည်။ သို့သော် လက်တွေ့တွင်မူ .MLM ကုမ္ပဏီများသည် ထိုကာလထက်အချိန်များစွာကြာသည့်အထိ လုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေရုံမျှမက၊ အချို့ဆိုပါက ဆယ်စုနှစ်ပင် ကျော်လျက်ရှိနေပြီဖြစ်ပါသည်။

တစ်ဘက်က ပြန်ကြည့်လျှင်မူ ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် အကြီးဆုံးနှင့် သက်တန်းအရှည်ဆုံးသော .MLM ကုမ္ပဏီတွင် အမှန်တကယ်လှုပ်ရှားနေသည့် ဖြန့်ချိသူဦးရေမှာ တစ်သိန်းဝန်းကျင်တွင်သာရှိပါသည်။ သို့ဆိုပါက သင်္ချာနည်းဖြင့် တွက်ချက် အဖြေရသည့်ဦးရေထက် အမှန်တကယ်ရှိသည့် ဖြန့်ချိသူဦးက အဘယ်ကြောင့် ဤမျှ လျော့နည်းရပါသနည်းဟူသော အမေးကို အဖြေရှာရန် လိုအပ်လာပါသည်။

လူများသည် တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက်မတူကြပါ။ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ ဖြန့်ချိသူ လူတိုင်းလူတိုင်းသည် တစ်လလျှင် သုံးယောက်နှုန်းဖြင့် အခြားသူများကို ပုံမှန်ထောက်ခံချက်ပေးရန် မဖြစ်နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အမှန်တကယ် ဖြစ်ပျက်



သည်ကိစ္စမှာ အလွန်ကြီးစား အလုပ်လုပ်သည့် ဖြန့်ချိသူသည် တစ်လအတွင်း သူ ထောက်ခံချက်ပေးသည့် လူသုံးယောက်အနက် ခြောက်လကြာသောအခါ နှစ်ယောက် သည် အလုပ်မလုပ်တော့သည့် အခြေအနေကို စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာ တွေ့ရှိရခြင်းဖြစ်ပါ သည်။ သူသည် ထပ်မံကြီးစားသော အားဖြင့် နောက်လတွင် အခြားလူသုံးယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးသည်ဆိုဦးတော့၊ လူ့သဘာဝအလျောက် နှစ်ယောက်သည် အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အလုပ်မစတင်နိုင်သည်ကို တွေ့ရတတ်ပြန်သည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် သူ့လက်ကျန်နှစ်ယောက်အနက် တစ်ယောက်ကသာ အမှန် တကယ် ဆုံးဖြတ်၍ အလုပ်ခွင်သို့ ဝင်လာပြီး၊ အခြားသူများကိုလည်း ထောက်ခံချက် ပေးကောင်းပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် .MLM တွင် စီးပွားရေးကြီးကြီးတည်ဆောက် ရန်မှာ ခိုင်မာသည့် လူ့ခြောက်ယောက်မျှရရှိရေးအတွက် လူများစွာကို စစ်ထုတ်ပြီး၊ ဇွဲသန်သန်ဖြင့် အလုပ်လုပ်မှ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိကြောင်းတွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ တချိန် တည်းတွင် ရှိသမျှ လူတစ်ယောက်စီ တစ်ယောက်စီသည် ပုံမှန်အားဖြင့် တစ်လလျှင် သုံးယောက်စီ သုံးယောက်စီကို ထောက်ခံချက်ပေးသည်ဟု ဆိုသည်မှာ မည်မျှ ရယ်စရာကောင်းကြောင်း တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ကမ္ဘာပေါ်ရှိနိုင်ငံတိုင်း နိုင်ငံတိုင်း၏ လူဦးရေသည် ပြောင်းလွဲ လှုပ်ရှားလျက်ရှိ ပါသည်။ အသေအချာ စိစစ်ကြည့်မည်ဆိုပါက အစိတ်အပိုင်းတိုင်းတွင် အချိန်ကာလ အလျောက် အပြောင်းအလဲရှိပါသည်။ ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် နှစ်စဉ်ပွေးပွားနှုန်းမှာ ၈၀၀,၀၀၀ နီးပါးသာရှိပါသည်။ သို့ဆိုပါက နှစ်စဉ်တိုးတက်လာသည့် ဖြန့်ချိသူ ဦးရေ ရရှိရန်မှာ ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိသလောက် သို့တည်းမဟုတ် ထပ်မံထောက်ခံချက်ပေးရန် လူမရှိသလောက်ဖြစ်သွားနိုင်စရာရှိပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ အလွန်ရိုးစင်းသည့် ဈေးကွက်သုတေသနပြုမှုအရဆိုပါမူ လူကုန် သွားခြင်းဆိုသည်မှာ လုံးဝမဖြစ်နိုင်ကြောင်းတွေ့ရှိရပါသည်။ သင်သည် လူ ၁၀၀

ကို အလျဉ်းသင့် သလို MLM စီးပွားရေးအကြောင်းသိပါသလားဟု မေးသည်ဆိုပါစို့။  
 ၈၀ ဦးဝန်းကျင်လောက်က ကြားပင်မကြားဘူးပါဟု ဖြေဆိုကြဘွယ်ရှိပါသည်။ ၁၀  
 ဦးလောက်ကမူ သိပါသည်ဟုဆိုသော်လည်း ကောင်းစွာစားလည်ခြင်းမရှိသည်ကို  
 တွေ့ရပါမည်။ ဤသည်မှာ လူဦးရေ၏ ရှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းသည် MLM စီးပွားရေးနှင့်  
 လုံးဝစိမ်းနေသည့်သဘောဖြစ်ပါသည်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကမူ သင် ရှင်းပြခြင်းအပေါ်  
 ကောင်းစွာစားလည်သူများဖြစ်ပြီး၊ ကျန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာမူ သူတို့ကိုယ်တိုင်က  
 ပြန်ဆိုသူများ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည် သို့မဟုတ် လုံးဝ စိတ်မဝင်စားသူများဖြစ်နိုင်ပါသည်။  
 ဤအခြေအနေများကိုကြည့်ခြင်းဖြင့် MLM စီးပွားရေးကို နှစ်ပေါင်းများစွာကြာသည်  
 အထိ လူကုန်ခမ်းခြင်းမရှိဘဲ လုပ်ကိုင်နိုင်သည် ဆိုသည်ကို သဘောပေါက်စရာရှိပါ  
 သည်။

မည်သို့ဆိုစေ မည်သည့်အချိန်တွင် လူကုန်သွားနိုင်သလဲဟု သင် မေးနိုင်ပါသည်။  
 မြို့မှာ၊ ပြည်နယ်မှာ၊ တိုင်းပြည်မှာ သို့မဟုတ် ကမ္ဘာမှာ နေထိုင်သူ တစ်ဦးတစ်ယောက်  
 ကမှ အပိုင်ငွေရှာရန် စိတ်မဝင်စားပါဟုဆိုသောအခါ လူကုန်သွားသည်ဟု ဆိုရပါ  
 မည်။ သို့တည်းမဟုတ် ယခုကဲ့သို့ အရည်အသွေးရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူ  
 လိုသူ လုံးဝမရှိတော့ပါဘူးဟု ဆိုသည့်အခါ လူကုန်သွားသည်ဟု ဆိုရပါမည်။

ကျွန်ုပ်အနေဖြင့်မူ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်စေ လူကုန်သွား  
 ခြင်းဆိုသည်ကို လုံးဝယုံကြည်မှုမရှိပါ။ တစ်စုံတစ်ခုသော ပစ္စည်းအတွက် ဖောက်သည်၊  
 တစ်စုံတစ်ခုသော လှုပ်ရှားမှုအတွက် လူသစ်မရရှိနိုင်ဟူ၍ မရှိပါ။ လူများစွာအနက်  
 တစ်စုံတစ်ခုသော ရာခိုင်နှုန်းရှိသည့် လူများသည် တစ်စုံတစ်ခုသော လှုပ်ရှားမှုအတွက်  
 ပါဝင်ဆင်နွှဲရန် အမြဲဆန္ဒရှိနေကြသည်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်အလုပ်မှာ MLM စီးပွား  
 ရေးကဲ့သို့သော လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို ရှာဖွေနေကြသည့် ထိုရာခိုင်နှုန်းမျှသော  
 လူများထဲမှ ထိုသို့သော ဆန္ဒရှိသူများကို ရှာဖွေရန်ပင်ဖြစ်ပါသည်။

‘ဦးစွာလာသူ ဦးစားပေးအခွင့်အရေးလား’

( IT'S A GROUND FLOOR OPPORTUNITY )

အင်္ဂလန်နိုင်ငံထုတ် Exchang and Mart စာစောင် စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းများ ကဏ္ဍတွင် .MLM ကုမ္ပဏီများအကြောင်းကြော်ငြာများကို နေ့စဉ်တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းကြော်ငြာများတွင် သူတို့သည် .MLM ကုမ္ပဏီအသစ်များဖြစ်သည့် အကြောင်း အသစ်ဖြစ်သည်နှင့်အညီ ဦးစွာရောက်ရှိလာသူများသည် ဦးစားပေးအခွင့်အရေးရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း စသည်ဖြင့် ကြော်ငြာပါသည်။

ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုဌာန၏ လက်ကမ်းကြော်ငြာတွင်လည်း .MLM ကုမ္ပဏီသို့ စ.စချင်းရောက်ရှိလာသူများသည် အထူးငွေ ပမာဏကို ရရှိကြမည်ဖြစ်ပြီး၊ နောက်မှ ဝင်ရောက်လာသူများသည် ထိုအခွင့်အရေးကို ရရှိကြမည်မဟုတ်ဟု ဖော်ပြထားပါသည်။ သို့သော် သက်ဆိုင်ရာ အစိုးရဌာနကမူ လူများအား ယင်းသို့သော ကုမ္ပဏီများနှင့် အလုပ်မလုပ်ကြရန် သတိပေးထားပြီး၊ ပထမရောက်ရှိသူကိုသာ ထူးခြားသည့်အကျိုးအမြတ်ရရှိစေသည့် နည်းစနစ်မှာ မှားယွင်းနေကြောင်း ဝေဖန်ထားသည်ကိုလည်း တွေ့ရှိရပါသည်။

ကျွန်ုပ်ကမူ .MLM စီးပွားရေးသည် အခွင့်အရေးတူဖြစ်ကြောင်း၊ သင် လုပ်သလောက် သင် ခံစားရမည်ဖြစ်ကြောင်း ဤစာအုပ်ရှေ့ပိုင်းတွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်၏ အယူအဆအရဆိုရပါမူ အထက်တွင်ဖော်ပြချက်များသည် ဥက္ကောဒေးယျ ဖြစ်နေသည့် အယူအဆမှားများကို အချို့ .MLM ကုမ္ပဏီများက အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ဆက်လက် စွဲကိုင်ထားခြင်းသာဖြစ်သည်ဟု တင်ပြလိုပါသည်။

ကျွန်ုပ်၏ ကျိုးကြောင်းတင်ပြမှုသည် အခြေခံတက္ကဓေ သဘောမျှသာဖြစ်ပါသည်။ ဦးစွာလာသူ ဦးစားပေးစနစ် သို့မဟုတ် ground - floor - opportunity ကို လက်ကမ်းသည့် ကုမ္ပဏီ၏သဘောမှာ ယခုအချိန်တွင်သာ ကောင်းသော အခွင့်အရေး

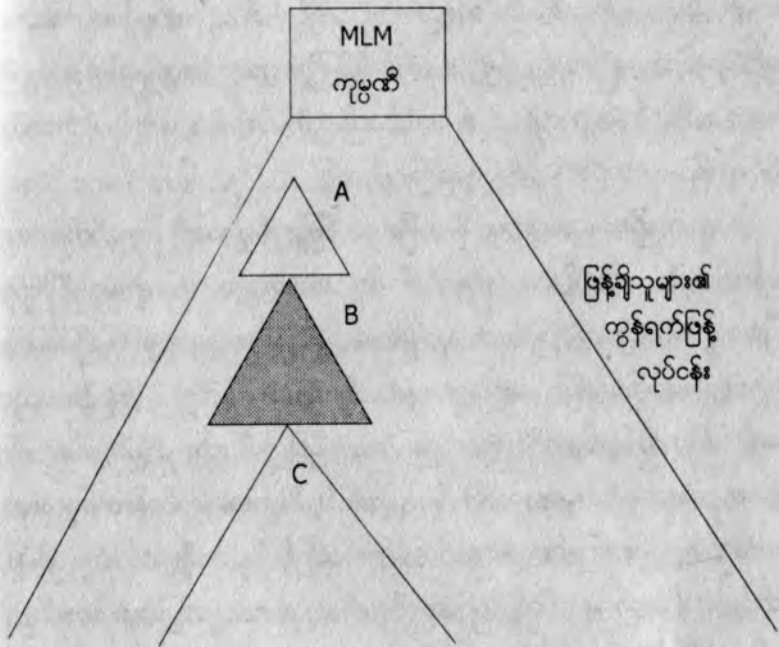
များကို ပေးနိုင်စွမ်းပြီး၊ အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ အခွင့်အရေးကောင်းကို မပေးစွမ်းနိုင်ဟု ဆိုလိုရာရောက်ပါသည်။ သို့ဆိုပါက မကောင်းသည့်အခွင့်အရေးမှာ မည်သည့်အချိန်တွင် စတင်ပါသလဲ ...၊ မြေညီထပ်အခွင့်အရေး Ground floor opportunity မှ မည်သည့်အချိန်တွင် ပထမထပ်အခွင့်အရေး သို့မဟုတ် ဒုတိယထပ်အခွင့်အရေးသို့ ကူးပြောင်းပါသလဲ ဟူ၍ မေးမြန်းရန်ရှိပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ အခွင့်အရေး မကောင်းတော့သည့်နေရာ Point သည်ရှိရပါမည်။ တစ်စုံတစ်ရာ အခွင့်အရေးမရှိတော့ ဆိုလျှင်လည်း၊ လူများဝင်ရောက်လာခြင်းရှိမည်မဟုတ်၍၊ ထို့အဖွဲ့ ပျက်သုန်းရတော့မည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

စင်စစ် ဤကိစ္စများသည် ယနေ့ .MLM လောကတွင် ဖြစ်ပေါ်နေသည်များနှင့် လုံးဝ သက်ဆိုင်ခြင်းမရှိပါ။ များစွာသော နှစ်ကြာမြင့်လှပြီဖြစ်သော .MLM ကုမ္ပဏီများသည် တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် အရောင်းအဝယ် တိုးတက်နေကြသည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ တချိန်တည်းတွင် .MLM ကုမ္ပဏီအသစ်များကလည်း ယခုနှစ်ပိုင်းအတွင်း အရှိန်အဟုန်ဖြင့် တိုးတက် များပြားလာနေကြသည်သာဖြစ်ပါသည်။

ဤမှားယွင်းသော ပထမဦးစားပေးစနစ် တွင်ကျယ်လာခြင်း၏ အကြောင်းတစ်ခုမှာ တည်ငြိမ်နေသည့် စိတ်မှန်းကြိမ်ပုံစံ ကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းအပေါ် အခြေခံထားခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်သည် ထိပ်ဆုံးမှာရှိပါသည်။ ယင်းနောက်သုံးယောက်၊ ယင်းနောက်တစ်ဖန် ကိုးယောက် စသည်ဖြင့် ကြိမ်ပုံစံတစ်ခု စိတ်မှန်းဖြင့် မှန်းကြည့်ပါ။ စိတ်မှန်းကြိမ်ပုံစံသည် ဥပမာ အဆင့်ငါးမှာ လူ ၂၄၃ ယောက်နှင့် ဆုံးသည်။ သို့မဟုတ် အဆင့်တစ်ဆယ်မှာ လူ ၅၉,၀၄၀နှင့် ဆုံးသည်ဆိုပါစို့။ ဤ ကြိမ်ပုံစံဆုံးနေပြီဆိုလျှင်၊ မည်သည့်အဆင့်တွင်ဖြစ်စေ လူများလည်းပြည့်နေပြီဖြစ်သည်။ အောက်ဆုံးအဆင့်ရှိလူမှာ ထပ်မံတိုးချဲ့ရန် လူမရှိတော့သဖြင့် လက်လီရောင်းသည့်အမြတ်ကလေးသာ စားရတော့မည်ဖြစ်ပေသည်။

သို့သော် ထိပ်ဆုံးက လူမှာမူ ကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းကြီး၏ ရောင်းချမှု အကျိုးအမြတ်များကို ရရှိခံစားနေမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းမှာ .MLM သဘောတရားနှင့် ဆန့်ကျင်ခြင်းမရှိပါ။ ဤသည်မှာ .MLM ၏ တစ်စုံတစ်ခုသော အချိန်၊ တစ်စုံတစ်ခုသော အစိတ်အပိုင်းကို ဖျတ်ကနဲ့ ရိုက်ယူထားသည့် ငါတ်ပုံ ပုံသေနှင့်တူနေပါသည်။ စင်စစ် .MLM စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ စဉ်ဆက်မပြတ်ပြောင်းလဲတိုးတက်နေသော လုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။

လုံးဝကျိုးကြောင်း ညီညွတ်သည့် ဥပမာတစ်ခုပြပါမည်။ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်နှစ်က စီးပွားရေးတည်ဆောက်ခဲ့သည့် Fred ၏ ဝင်ငွေသည် ယခုမှ လုပ်ငန်းစတင်သည့် Harry ၏ ဝင်ငွေထက် များစွာ သာလွန်မည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ သို့သော် Fred ကြိုးစားသလောက်၊ Harry သည် အလုပ်ကိုကြိုးစားလုပ်ရာ နောက်နှစ်နှစ်ကြာသောအခါ Harry ၏ ဝင်ငွေသည် လွန်ခဲ့သည့်နှစ်နှစ်က Fred ရသည့် ဝင်ငွေမျှရရှိလာပါသည်။ သို့သော် ထိုအချိန်တွင် Fred သည်လည်း ထိုနှစ်နှစ်မျှသော ကာလအတွင်း ညီမျှသော အားထုတ်မှုဖြင့် အလုပ်လုပ်လျက်ရှိရာ၊ Harry ၏ ဝင်ငွေသည် Fred ကို မှီနိုင်စရာမရှိပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ Fred နှင့် Harry နှစ်ဦးသည် အားထုတ်မှု ပမာဏညီမျှနေသမျှ Harry သည် Fred ကို မမှီနိုင်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။



**အချိန်နှင့် လုပ်ငန်းစတင်မှုအပေါ် မူမတည်ဘဲ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသော ဝင်ငွေပြုပုံ**

အထက်ပါပုံကိုကြည့်ပါ။ ဤပုံသည် အောင်မြင်သော MLM ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ဖြန့်ချိသူများကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းကို တင်စားသရုပ်ဖော်ထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ A သည် ကုမ္ပဏီသို့ အစောဆုံးလာရောက်ဆက်သွယ်၍ စီးပွားရေးကို တည်ဆောက်ရာ သူ့ ကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းကို တြိဂံ A ဖြင့်ဖော်ပြထားပါသည်။ သူ့ကွန်ရက်သည် အဆင့် ငါးဆင့်အထိရှိသည်ဆိုပါစို့။ B သည် A ၏ ကွန်ရက်သို့ နောက်ဆုံးမှ ဝင်ရောက်လာ သော်လည်း A ထက် ပိုမိုကြီးစားအလုပ်လုပ်သဖြင့် ဖြန့်ချိသူ ပိုမိုများပြားစွာ ပါဝင် သည့် B ၏ ကွန်ရက်သည် A ထက် ကျယ်ဝန်းလာသည်ကို တွေ့ရှိရပါမည်။ သူတို့ နှစ်ဦးရရှိသည့် ကော်မရှင်နှုန်းထားမှာ တူညီသော်လည်း B ၏ ကွန်ရက်သည် ဖြန့်ချိသူ ပိုမိုများပြား၊ ပိုမိုကြီးမားသဖြင့် နောက်နှစ်နှစ်ကြာသောအခါ B ၏ ဝင်ငွေသည် A



ထက် ပိုမိုများပြားလာပါသည်။ ထိုနည်းတူ C သည် B ၏ ကွန်ရက်သို့ နောက်ဆုံးမှ ဝင်ရောက်လာသော်လည်း A နှင့် B ထက် ပိုမိုကြိုးစားအလုပ်လုပ်သဖြင့်၊ ထိုတူညီသော အချိန်နှစ်နှစ်မျှအတွင်း သူ၏ ဝင်ငွေသည် သူ့အထက်အဖွဲ့ upline နှစ်ဦးထက် ပိုမိုများပြားလာသည်ကို တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အရေးကြီးသည့်အချက်မှာ ခိုင်မာပြီး၊ တက်ကြွလှုပ်ရှားသည့် ကုမ္ပဏီကို ရှာဖွေရန်ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့သော ကုမ္ပဏီ၏ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများမှာ ပိုမိုများပြားလေ့ရှိပါသည်။ အကြောင်းမှာ သူတို့၏ ထုတ်ကုန်များသည် ရာနှုန်းပြည့် အဆင့်မြင့်ပစ္စည်းများဖြစ်သဖြင့် ရောင်းအားမှာလည်း အဆင့်မြင့်ကာ၊ ပံ့ပိုးမှုများလည်းကောင်းပြီး၊ အုပ်ချုပ်မှုအပိုင်းတွင်လည်း အဆင့်မြင့်ကြပါသည်။ ထို့ပြင် ထိရောက်သော သင်းတန်းပေးမှုများလည်း ရှိသည့်အပြင်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးမှာ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းသဘောသက်ရောက်သဖြင့်၊ ယင်းသို့သော ကုမ္ပဏီမျိုးဆိုပါက သင်သည် နောက်ကျမှ ဝင်ရောက်သော်လည်း၊ အကျိုးအမြတ်မှာ ကောင်းစွာ ရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

မြေညီထပ်အခွင့်အရေး ground floor opportunity ဟူ၍ ပြောဆိုကြသူများ ထည့်သွင်းမစဉ်းစားသည့် အချက်တစ်ခုမှာ ဖြန့်ချိသူတစ်ဦးသည် သူ့အားထုတ်မှု အချိုးအစား ပမာဏအရသာ အကျိုးခံစားခွင့်ရှိသည်ဆိုသော အချက်ဖြစ်ပါသည်။ ကုမ္ပဏီသို့ စောစီးစွာ ဝင်ရုံမျှနှင့် အလုပ်မလုပ်ဘဲ မည်သူမျှ မချမ်းသာနိုင်ပါ။ လူတစ်ယောက်သည် နှစ်ရှည်ကြာ မြင့်လှပြီဖြစ်သည့် ကုမ္ပဏီသို့ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သည် သို့သော် သူသည် အလုပ်ကို အလွန်အမင်းကြိုးစားလုပ်ကိုင်သည်ဆိုပါစို့။ ထိုသူ၏ ဝင်ငွေသည် ယခုမှပေါ်ပေါက်လာသည့် အသစ်ကျပ်ချွတ်ကုမ္ပဏီကိုဝင်ပြီး၊ ဘာမှမလုပ်ဘဲ မြေညီထပ်အခွင့်အရေးရမည်ဟု မျှော်လင့်နေသူ၏ ဝင်ငွေထက်များစွာသာလွန်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ဤဥပမာများမှာ အများအပြားရှိပါသည်။ ရာနှင့်ချီရှိသော လူများသည် သက်တန်းရှည်လှပြီဖြစ်သည့် ကုမ္ပဏီများသို့ ဝင်ရောက်ပြီး၊ အလုပ်ကြိုးစားလုပ်သဖြင့် ချမ်းသာနေသူ၊ ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခုကို စ၊စခြင်း ဝင်ရောက်လာပြီး၊ မကြိုးစားသဖြင့် ယခုထိ သာမန်အဆင့်ရှိသူ ဥပမာများ အများအပြားရှိပါသည်။

ဦးစွာလာသူ ဦးစားပေးအခွင့်အရေးဟူသော ground floor opportunity ကို ကြော်ငြာသူများသည်၊ ယင်းတို့တွင် အစွဲအလန်းတစ်ခုစွဲကပ်နေပုံရသည်ဟူ၍လည်း ယူဆရပါသည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ် လူများသည် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စ၊တင်သူများအဖြစ်ခံယူလိုခြင်း၊ လုပ်ငန်းစောစောစလျှင် ဦးစားပေးအခွင့်အရေးရမည်ဟူသော ယုံကြည်မှု လူများတွင် ရှိကြသည်ဟု ယူဆကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ ကုမ္ပဏီအသစ်တွင် စောစောဝင်ခြင်းအတွက် ကြီးစွာသော စွန့်စားမှုရှိသည်ကို သတိပြုရပါမည်။ ရှုံးနိမ့်နိုင်မှုရာခိုင်နှုန်းသည် မည်သည့်စီးပွားရေးကို လုပ်လုပ်၊ ရှုံးနိမ့်နိုင်မှု ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ညီမျှပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ရာနှုန်းမြင့်မားသည်သာဖြစ်ပါသည်။

မည်သို့ဆိုစေ ထုန်ကုန်အသစ် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုအသစ်ဖြင့် စ၊တင်မည့် ကုမ္ပဏီသစ်ကို ဝင်မည် သို့မဟုတ် ကြာမြင့်စွာက၊တည်ထောင်ခဲ့ပြီး၊ ဂုဏ်သတင်းကျော်ဇောမှုရှိနေသည့် ကုမ္ပဏီဟောင်းကို စ၊တင်ဝင်ရောက်မည်ဆိုသည်မှာ သင့်အပေါ်တွင် မူတည်ပါသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် လုံးဝအဆင့်မြင့်သည့် ထုတ်ကုန်နှင့် အကောင်းဆုံး အလုပ်လုပ်ပြီး လူများအကြား ထင်ရှားသည့် ကုမ္ပဏီအချို့လည်း ရှိနေပါသည်။ နှစ်ရှည်ကြာသည့် ဖြန့်ချိသူများရှိပြီး၊ ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဖောက်သည်များကို စုစည်းကာ တစ်နိုင်လုံးက လေးစားယုံကြည်မှုရှိသည့်ကုမ္ပဏီများလည်း အများအပြားရှိပါသည်။ ထိုကုမ္ပဏီများသည် တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှု များပြားသဖြင့် ဖြန့်ချိသူများကိုပင် ရှာမရတော့လောက်အောင် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဖောက်သည်ရှာရန်ပင် မလိုတော့ဟုဆိုရပါမည်။

သင်သည် အထက်ပါနှစ်မျိုးအနက်မှ အကောင်းဆုံးကို လိုချင်ပါက၊ တိုးတက်မှု အတွက် သုတေသနကို မဖြစ်မနေလုပ်မည်ဟူသော သန္နိဋ္ဌာန်ကိုချထားပြီး၊ ခိုင်မာ၍ တိုးတက်မှုရှိသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ရှာဖွေပါဟု အကြံပြုလိုပါသည်။ ယင်းသို့သော ကုမ္ပဏီက တံဆိပ်သစ်ဖြင့် ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုကို ထုတ်လုပ်မည်ဆိုပါက သင်သည် လုပ်ငန်းစ၊ စခြင်း၊ ဝင်လိုက်ခြင်းဖြင့် အကောင်းဆုံးသော အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

**‘လူများအား ရောင်းချခိုင်းခြင်းကိစ္စ’**  
**( GETTING PEOPLE TO SELL FOR YOU )**

လူမည်မျှလောက်က အခြားသူများအား ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ခုကို ရောင်းချပေး ရန် ဆွဲဆောင်နိုင်ပါမည်လဲ ...။ သင်ကော အခြားလူအတွက်ရောင်းချပေးပါမည်လား။ သင်သည် လူများအား သူတို့မလုပ်ချင်သည့်အလုပ်ကို လုပ်ရန်အတင်းအဓမ္မစေခိုင်း၍ မရနိုင်ပါ။ လူများအား တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်စေရန် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းမှာ သူတို့လုပ်သလောက် အကျိုးရှိစေရန်နှင့် မက်လုံးပေးရန်သာဖြစ်ပါသည်။

ရှေးရိုးစဉ်လာကုမ္ပဏီများသည် သူတို့ကိုယ်တော် ပစ္စည်းများကို ရောင်းချရန် ဝန်ထမ်းများကို ခန့်ထားကြသည်။ ယင်းတို့ကို လစာပေးသည်၊ ကော်မရှင်ပေးသည်။ ထို့ပြင် အခြားသော ခံစားခွင့်များကိုလည်း လိုအပ်သလိုပေးကြရသည်။ .MLM တွင် လည်း လူများကို သင့်ကွန်ရက်အတွင်းခေါ်ယူမည်ဆိုပါက၊ အကျိုးအမြတ် ပေးရ ပေလိမ့်မည်။ ယင်းအကျိုးအမြတ်မှာ ရှေးဦးစွာ ကိုယ်တိုင် လက်ခံယူကြည်ထားသည့် အကျိုးအမြတ်ဖြစ်သည်။ သူတို့ကို သင် ကိုယ်တိုင် သို့မဟုတ် သင့်အထက်အဖွဲ့နှင့် ကုမ္ပဏီက သင်တန်းပေးမည်၊ အားပေးကူညီမည်။ သင့်ရောင်းချမှုကို ကြည့်၍ သူတို့ စိတ်အားတက်ကြမည်။ ထို့နောက် သူတို့သည် အကျိုးအမြတ်အလို့ငှာ ပစ္စည်းများကို

ရောင်းချပေးလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ သူ့အောက်အဖွဲ့ Downline ကို နမူနာပြခြင်းဟု  
၍လည်း ဆိုနိုင်ပေသည်။

.MLM မှ ပုဂ္ဂိုလ်များသည် ယင်းသို့လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းရှိနေခြင်းမှာ သူတို့  
ကိုယ်တိုင်က ပါဝင်လိုခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ တစ်စုံတစ်ယောက်က ရှိစေလို၍ ရှိနေ  
ခြင်းမဟုတ်ပါ။ သူတို့သည် ကိုယ်တိုင်စိတ်အားထက်သန်မှု မရှိဘဲ၊ ဤစီးပွားရေးတွင်  
ကြာရှည်လေးမြင့်စွာနေနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ သူတို့သည် သူတို့အတွက် ရောင်းချနေခြင်း  
သာဖြစ်သည်။ မည်သူ့အတွက်မျှမဟုတ်။ ထို့ပြင် သင်သည် သင့်အောက်အဖွဲ့  
Downline ၏ ရောင်းချမှုအပေါ်တွင် အကျိုးကျေးဇူးခံစားရသည်။ ထို့ကြောင့်  
သင်သည် ဤစီးပွားရေးကို လုပ်နေခြင်းဖြစ်ပေသည်။

သို့သော် လူများအား သူတို့လိုချင်တာကို မပေးဘဲ မည်သူမှ ကြီးပွားချမ်းသာ  
လာစရာမရှိပါ။ သင်သည် လူများအား သူတို့လိုချင်တာကို ပေးခြင်းဖြင့် သင်သည်  
လည်း အကျိုးအမြတ်ကို ခံစားရသည်သာဖြစ်ပါသည်။ ဤကိစ္စတွင် .MLM မှာ  
လောက်၊ မည်သည့် စီးပွားရေးတွင်မှ ပိုမိုရရှိနိုင်စရာအကြောင်းမရှိပါ။ သင် ရရှိသည့်  
ကော်မရှင်သည် ကုမ္ပဏီများအတွက် ဝန်ထမ်းရှားပေးသည့် အေဂျင်စီများရရှိသည့်  
ကော်မရှင်နှုန်းလောက်သာရှိကောင်း ရှိပါမည်။ သို့သော် တချိန်တည်းတွင် သင်သည်  
သင့်စီးပွားရေးအတွက် အားထားရသည့် လူကောင်းရှာဖွေခွင့်လည်း ရရှိနေသည်သာ  
ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် .MLM တွင် မည်သူ့ကိုမျှ ပစ္စည်းရောင်းချခွင့်ရန်အကြောင်းမရှိပါ။  
မည်သူကမှလည်း သင့်ကို ရောင်းချပေးမည်မဟုတ်ပါ။ .MLM တွင် ပစ္စည်းရောင်းခြင်း  
သည် .MLM စီးပွားရေး၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို ပါဝင်ဆောင်ရွက်နေခြင်းဖြစ်ပြီး၊  
ဤသည်ပင် သင့်လုပ်ငန်း၏ အခြေခံအကြောင်းတရားလည်းဖြစ်ပါသည်။







သေချာသည့်အချက်မှာ သင်သည် .MLM တွင် အလွန်အောင်မြင်သည့် အဆင့်ရောက်လျှင် စိတ်ကိုတည်ငြိမ်အောင်ထားရန်လိုအပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် အခြားသော လူများကိုလည်း ထိုက်တန်သည့် အားပေးဆက်ဆံမှုပြုရပါမည်။ အလေးပေးဆက်ဆံမှုဆိုသည်မှာ ဖောက်သည် သို့မဟုတ် ဖောက်သည်အလားအလာရှိသူ တစ်ယောက်အနေဖြင့် မဟုတ်ဘဲ လူကိုယ်တိုင်အနေဖြင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ လူတိုင်း လူတိုင်းသည် စီးပွားရေးအပေါ် သင် ယူဆသလို ယူဆကောင်း မှ ယူဆပါမည်။ သို့ဖြစ်ရာ သင့်က သူတစ်ပါး၏အမြင်ကို ပစ်ပယ်သော် သူတစ်ပါး ကလည်း သင့်ကို ပစ်ပယ်ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သင်သည် သင့်စီးပွားရေးအပေါ် ကောင်းစွာ ဖျော်ပိုက်လိုပါက မည်သည့်ကိစ္စကိုမျှ အလွန်အကျွံမလုပ်ဘဲ အားလုံးအပေါ် မျှတစွာ သဘောထားလုပ်ဆောင်ရပါမည်။ သို့ဆိုပါက သင် မိတ်ဆွေဆုံးရှုံးရန် အကြောင်းမရှိတော့ပါ။

ထို့ပြင် သင်၏ .MLM စီးပွားရေးအောင်မြင်သည်နှင့်အမျှ သင်လည်း အောင်မြင်လာပေမည်။ ထို့ကြောင့် လူအများအား ဆွဲဆောင်မှုရှိသော အောင်မြင်သည့် လူတစ်ယောက်အဖြစ် သင့်လေ့လာရန်လိုအပ်ပါသည်။ အကြောင်းမှာ သင်ကိုယ်တိုင် အကျိုးအမြတ်ရှိနိုင်ရုံမျှမက၊ ဖျော်ရွှင်စရာလည်းကောင်းသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ဘဝ၏ အမှန်တရားတစ်ခုမှာ သင် ကြီးပွားလာလျှင် မကြီးပွားသူနှင့် အလိုလို ဝေးကွာလေ့ရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုအထဲတွင် မိတ်ဆွေများလည်းပါဝင်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် သင်သည် မိတ်ဆွေများဆုံးရှုံးသွားခြင်းမဟုတ်ဘဲ၊ သင်နှင့်ထိုက်တန်သည့် မိတ်ဆွေသစ်များ ရရှိခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။

အခြားသော အပြောအဆိုတစ်ရပ်မှာ သူ .MLM စီးပွားရေးထဲ ဝင်သွားတာနဲ့ သူတို့လက်ထပ်မယ့်ကိစ္စ ပျက်သွားတယ်ဟူသော စကားဖြစ်ပါသည်။ သင် ကိုယ်တိုင်လည်း စုံတွဲဖြစ်ခဲ့လျှင် သင့်အဖော်သည် သင့်လိုပင် .MLM စီးပွားရေးအပေါ် တူညီသည့် သဘောထား ရှိမရှိ သိသင့်ပါသည်။ စီးပွားရေးတွင် အခက်အခဲဆုံးသော ကိစ္စ

တစ်ရပ်မှာ လူနှစ်ယောက်သည် ယင်းအပေါ် ဆန့်ကျင်ဘက်အမြင်ရှိနေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယင်းအမြင်ကို ညှိနှိုင်းမရပါက ထိုအိမ်ထောင်မှ သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေဖြစ်မှုသည် ပျက်စီးရတတ်ပါသည်။ သို့သော် MLM တွင်သာမဟုတ်၊ မည်သည့် စီးပွားရေးကို လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ တစ်စုံတစ်ယောက်သည် တစ်စုံတစ်ယောက်အပေါ်ထားရှိသည့် တာဝန်ဝတ္တရားကိုမူ ကြေညွှန်စွာ ဆောင်ရွက်သင့်သည်သာဖြစ်ပါသည်။

**‘အနည်းငယ်သော ထိပ်ပိုင်းလူများက  
အောက်ခြေလူများအပေါ်  
အမြတ်ထုတ်နေသည်’**

**( A FEW AT TOP MAKE MONEY**

**FROM ALL THOSE AT THE BOTTOM )**

MLM စီးပွားရေးအကြောင်း လုံးဝ မလေ့လာဘူးသူများက ဤစကားမျိုး မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိကြသည်။ ယင်းကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်ုပ်တို့သည် အထက်တစ်နေရာတွင် ပုံသေဖြစ်နေသော ထိပ်ပိုင်း top နှင့် အောက်ပိုင်း bottom ပါဝင်သည့် တြိဂံပုံစံကို အခြေပြု၍ ဆွေးနွေးရှင်းလင်းခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ဤနေရာတွင် ထိပ်ပိုင်း top သည် စောစော စ,တင်သူဖြစ်ပြီး အောက်ပိုင်း bottom သည် နောက်မှာ စ,တင်သူဟူသော အဓိပ္ပါယ်သာဖြစ်ပါသည်။ ဝင်ငွေရှာဖွေမှုကိစ္စတွင် မည်သူက စောသည်၊ မည်သူက နောက်ကျသည်နှင့် သက်ဆိုင်ခြင်းမရှိကြောင်း ရှင်းပြပြီးဖြစ်ပါသည်။

ဝေပန်မှုမှာ ထိပ်ပိုင်းမှ ပြန့်ချိသူများ၏ ကြီးမားသော ဝင်ငွေသည် အောက်ပိုင်းရှိ လူများ၏ အိတ်ထဲမှ ရရှိခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယင်းကို အောက်ပါအတိုင်း ရှင်းလင်းဖော်ပြပါမည်။ သင်သည် နံနက် ၉ နာရီမှ ညနေ ၅ နာရီအထိ

ပုံမှန်အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်သည်ဆိုပါစို့။ ယင်းအလုပ်အတွက် သင့်ဝင်ငွေ ဘယ်က ရရှိပါသလဲ။ သင်သည် ကုမ္ပဏီတွင်လုပ်ပါက သင့်ဝင်ငွေသည် ကုမ္ပဏီ၏ အကျိုးအမြတ်မှ ရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယင်းအကျိုးအမြတ်သည် ဝယ်ယူသူလူအများ၏ အိတ်ထဲမှ ရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့ဆိုပါက ကုမ္ပဏီသည် လူများအပေါ် ခေါင်းပုံဖြတ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ သင်သည် ပြည်သူ့ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်ခဲ့သော် သင့်လစာသည် အခွန်အတုတ်ပေးဆောင်သူများ၏ အိတ်ထဲမှ ရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့ဆိုပါက သင်သည် အခွန်ထမ်းပြည်သူများအပေါ် အမြတ်ထုတ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ မဟုတ်ပါ။ သင်သည် အခွန်ထမ်းပြည်သူများအား ဝန်ဆောင်မှုပေးနေခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးတွင် မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်စေ၊ အကျိုးဝင်ခဲ့သော် တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာရှိသည့် ရာခိုင်နှုန်းအကျိုးအမြတ်သည် ရှိစမြဲ ဖြစ်ပေသည်။ ကုမ္ပဏီသည် နှုန်းထားကိုသတ်မှတ်သည်။ MLM တွင်လည်း ပြန်ချိသူများ၏ ရောင်းအားအပေါ်မူတည်၍ အချိုးညီသွတ်သော နှုန်းကို ဆုလုပ်အဖြစ်ပေးခြင်း ဖြစ်ပေသည်။

ရိုးရိုးကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ ဝန်ထမ်းများအား ၎င်းတို့၏ လက်လီရောင်းအားအပေါ် မူတည်၍ လစာပေးသည်။ ရောင်းအားကောင်းလျှင် ကောင်းသလောက် သူ့လုပ်အားအပေါ် မူတည်ကာ လစာပေးကောင်းပေးမည်ဖြစ်သော်လည်း၊ အခြားသော အရောင်းသမားရှာဖွေရန်အတွက်မူ သူ့အား လှုံ့ဆော်ခြင်းမရှိချေ။ စင်စစ် သူ့ရောင်းအားသည် MLM ရှိ တစ်စုံတစ်ယောက်၏ ရောင်းအားထက် သာလွန်သည်သာဖြစ်ပေသည်။ သို့သော် ထိုဝန်ထမ်း၏ လစာမှာမူ ကန့်သတ်ချက်ရှိပေသည်။ အကြောင်းမှာ ဝန်ထမ်းစုစည်းခြင်း၊ သင်းတန်းပေးခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း စသည်တို့အတွက် အပိုကုန်ကျငွေသည် မသုံးမဖြစ် သုံးစွဲနေရသောကြောင့်ဖြစ်ပေသည်။

.MLM တွင်မူ ဖြန့်ချိသူစုစည်းခြင်း၊ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် လှုံ့ဆော်မှုပြုခြင်း စသည့် လုပ်ငန်းအားလုံးကို ဖြန့်ချိသူများကိုယ်တိုင်က ဆောင်ရွက်ကြခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူ့ဝင်ငွေသည် ကန့်သတ်ချက်မရှိချေ။ ကုမ္ပဏီနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်လိုသူသည် ယင်း ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်သွယ်မှုစနစ်၊ ဖြန့်ချိသူများအတွက် ဥပဒေ၊ ကုန်ပစ္စည်း စသည်များကို အချိန်ယူလေ့လာနိုင်သည်။ အဖွဲ့ဝင်သောအခါ ကုမ္ပဏီက လုပ်ငန်းစတင်သူအတွက် အထောက်အကူပြုစာရွက်စာတမ်းများကို အိတ်အပြည့်ပြန်ပေးသည်။ ဤတွင်လည်း အမြတ်ထုတ်ခြင်း အလျဉ်းမရှိချေ။

.MLM ပုဂ္ဂိုလ်များအား လူအများကို အသုံးချ၍ မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ် ရှာသည်ဟု စွပ်စွဲမှုမျိုးလည်းရှိသေးသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ .MLM တွင် အောင်မြင်လို လျှင် မိမိကဲ့သို့ စီးပွားရေးလုပ်လိုသူကို ရှာပါဟူသော စကားအား လူများအရှုံးပေါ်ချိန် မှာ သူက အမြတ်ထုတ်သည်ဟု စွပ်စွဲပြောဆိုခြင်းမျိုးဖြစ်ပေသည်။ လုံးဝမတုတ်မမှန် သည့်ကိစ္စမှာ ဖြန့်ချိသူသည် မိမိထောက်ခံချက်ပေးသူထက် ပိုက်ဆံပိုရသည်ဟူသော အချက်ပင်ဖြစ်သည်။ သင် ထောက်ခံချက်ပေးသူသည် ငွေသန်းနှင့်ချီကောင်းရမည် ဖြစ်သော်လည်း၊ သင့်အဖို့မူ ကုမ္ပဏီက ပြဋ္ဌာန်းထားသည့်အတိုင်းသာရပေလိမ့်မည်။ သို့သော် သူ့လိုရလိုလျှင်မူ သူ့လိုပင် အပြင်း အထန်အလုပ်လုပ်ရမည်ဖြစ်ပေသည်။

ချမ်းသာသည့် .MLM ဖြန့်ချိသူက သူထောက်ခံချက်ပေးသူအား မိမိကို အသုံးချသွားခြင်းပါဟုပြောမည်ထင်ပါသလား။ လုံးဝမဖြစ်နိုင်ပါ။ ရိုးသားသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသမျှတွင် အကျိုးအမြတ်ဆိုသည်မှာ တစ်ဘက်သားလိုချင်တာ ကို မိမိကပေး၍ ရခြင်းသာဖြစ်သည်။ .MLM တွင်လည်း သင်သည် လူများအား သူတို့ဘဝအနေအထား ပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်၊ ပိုကောင်းလာနိုင်သည်ဟူသော အခွင့်အရေးကိုပေး၍၊ သူတို့ကလည်း သဘောတူ၍ သင် ထိုက်သင့်သည့် အကျိုး အမြတ်ရရှိခြင်းသာဖြစ်ပေသည်။

ထို့ပြင် ဖောက်သည်များကော အမြတ်ထုတ်ခံရသည်ဟု ပြောနိုင်ပါသလား။ အကယ်၍ သင်သည် ဖောက်သည်အား အတင်းတွန်းထိုး၍ ရောင်းသည်၊ လိမ်ညာ၍ ရောင်းသည်၊ ဖျားယောင်းသွေးဆောင်၍ ရောင်းသည်ဟု ဆိုသော် ခေါင်းပုံဖြတ်ခြင်း တစ်မျိုးဟု ပြောနိုင်ပါသည်။ ဤနည်းလမ်းဖြင့် သင်သည် သင့်စီးပွားရေးကို သယ်ဆောင်သွားလိမ့်မည်ဟု ကျွန်ုပ်မယူဆပါ။ အများပြည်သူများသည် သူတို့သဘောနှင့် သူတို့ပစ္စည်းကိုကြိုက်၍၊ တန်ဖိုးရှိမှန်းသိ၍ ဝယ်မြဲဝယ်လျက်ရှိကြပါသည်။ ဗြိတိန်နိုင်ငံ တစ်ခုတည်းတွင်ပင် လွန်ခဲ့သည့် ငါးနှစ်က .MLM စနစ်ဖြင့် အရောင်းသည် ပေါင်သန်း ၁၂၀၀ ရှိပါသည်။ ဤသည်ပင် အဖြေဖြစ်ပါသည်။

**‘ကျွန်တော်ရောင်းချခြင်းကို  
စိတ်မပါဘူး’**

**( I'LL BE HASSLED TO SELL )**

သင် အခုလိုဖြစ်နိုင်ပါသလား၊ စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ မည်သို့လုပ်ရသည့် အကြောင်း တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်အား ပြောပြဖို့လိုပါမည်လား၊ သို့တည်းမဟုတ် သင် ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းတွင် စိတ်မဝင်စားခြင်းကို သင့်ကိုယ်သင့်ခွင့်ပြုပါမည်လား၊ ကျွန်ုပ်ကမူ ခွင့်ပြုလိမ့်မည်ဟု မယူဆပါ။

သင်သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် ဆက်သွယ်အလုပ်လုပ်သည်နှင့် ပစ္စည်းကိုသုံးမည်၊ သို့မဟုတ် ရောင်းချမည်ဆိုသည်မှာ သင့်အပေါ်မူတည်ပါသည်။ သင် သုံးစွဲရုံ သက်သက်ဆိုလျှင် သင် ဝင်ငွေမရနိုင်ပါ။ ဤသည်မှာ သင့်စီးပွားရေးသာဖြစ်ပါသည်။ .MLM စီးပွားရေးသည် အခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကဲ့သို့၊ ပစ္စည်းရောင်းချသည့်လုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။ ပိုသည်မှာ ကုမ္ပဏီကို သင်ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်ရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် တစ်စုံတစ်ခုသော အဆင့်ရောက်အောင် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်မည်ဆို

သော ဆုံးဖြတ်ချက်သည် သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်သာဖြစ်ပါသည်။ မည်သူကမှ သင့်ကို ဆုံးဖြတ်ခိုင်းခြင်းမဟုတ်ပါ။

သင်သည် သင်အား ထောက်ခံချက်ပေးသူကို အကူအညီတောင်းခိုင်းပါသည်။ သူက အကူအညီပေးပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သင်သည် အလုပ်ကို စွန့်ခွာလိုသည်ဆိုလျှင်မူ၊ ထောက်ခံချက်ပေးသူက သင့်အား အမှန်ပင် ဆူပူပြောဆိုပါလိမ့်မည်။ သို့သော် ဤဆူပူမှုသည် ကောင်းသော ဆူပူပြောဆိုမှုဖြစ်ပါသည်။ သင် ရည်မှန်းသည့် ပန်းတိုင် ရောက်လျှင်မူ ထိုဆူပူသူကိုပင် သင် ကျေးဇူးတင်မိမည်ဖြစ်ပါသည်။

သင့်အား ထောက်ခံချက်ပေးသူသည် သင် လိုအပ်သမျှ အကူအညီပေးရန် အသင့်ရှိပါသည်။ အကြောင်းမှာ သင့်ကို ကူညီခြင်းသည် သူကိုယ်တိုင်အတွက်လည်း ကျေးဇူးရှိသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် သင်က အကူအညီမလိုတော့ဟု ဆိုလျှင်မူ၊ သူသည် အချိန်အကုန်မခံဘဲ၊ အခြားသော အကျိုးရှိသည့်လုပ်ငန်းများကို တစ်နေရာရာမှာ ရှာ၍ လုပ်နေမည်သာဖြစ်ပါသည်။

ကုမ္ပဏီကလည်း သင့်အား တတ်နိုင်သမျှသော အကူအညီပေးပါမည်။ အားလည်းပေးပါမည်။ သို့သော် သင့်အား ဆူပူပြောဆိုမှုမျိုးကိုမူပြုမည်မဟုတ်ပါ။ အကြောင်းမှာ စီးပွားရေးတည်ဆောက်မှုလုပ်ငန်းသည် သင့်အပေါ်မူတည်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အောင်မြင်သည် မအောင်မြင်သည်မှာ သင့်ကျိုးစားမှုက အဓိကဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကလည်း သင့်အား အတင်း တိုက်တွန်းမည်မဟုတ်ပါ။

ကျွန်ုပ်သည် မကြာခဏကြားရသည့် စကားတစ်စွန်းရှိပါသည်။ အတွေ့အကြုံရှိပြီး အောင်မြင်သည့်ပြန်ချိသူများထံမှ ကြားရသည့်စကားဖြစ်ပါသည်။ အခြားမဟုတ်ပါ။ 'ကျွန်တော် ဒီ MLM စီးပွားရေးကို သဘောကျတာ တခြားကြောင့်မဟုတ်ဘူး။ ဘယ်သူကမှ ကျွန်တော် မလုပ်ချင်တာကို လုပ်ခိုင်းလို့မရဘူး။ တကယ်လို့ ခုလိုမျိုးသာ ရှိခဲ့ရင်လဲ၊ ကျွန်တော် ဒီအလုပ်ကို လုပ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ခုတော့ ကျွန်တော့်ဟာ ကျွန်တော် စီစဉ်ပန်တီးနိုင်တယ်။ ဒါဟာ MLM ရဲ့ ကောင်းကွက်ပါပဲ' ဟူသော စကားပင်ဖြစ်ပါသည်။



‘ငွေအမြောက်အများဆုံးရှုံးတဲ့လူ  
ရှိတယ်ဆိုသည့်ကိစ္စ’

( I KNOW SOMEONE WHO LOST A LOT OF MONEY IN THAT )

ဘယ်လိုဆုံးရှုံးတာလဲ၊ အတိအကျပြောပါဟူသော စကားသည် ဤမေးခွန်းအတွက် ကောင်းသော တုံ့ပြန်ချက်ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်သိရသလောက် .MLM တွင် ငွေအမြောက်အများဆုံးရှုံးနိုင်သည့် နည်းလမ်းမှာ နှစ်မျိုးသာရှိပါသည်။

ပထမနှင့် အများဆုံးဖြစ်နိုင်သည့် ကိစ္စမှာ သင်သည် ငွေကြေးကိုရရှိသည်ထက် ပိုသုံးခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အကျိုးအမြတ်ရှိသည့် စီးပွားရေးတစ်ခုကို တည်ဆောက်ရာမှာ ကနဦးတွင် မလွဲမရှောင်သာသည့် အသုံးစရိတ်သည် ရှိမြဲဖြစ်ပါသည်။ အဓိကအားဖြင့် ကားနှင့် သွားလာစရိတ်၊ တယ်လီဖုန်းစရိတ်၊ တံဆိပ်ခေါင်းနှင့် အခြားလုပ်ငန်းမြှင့်တင်မှုအတွက် အသုံးစရိတ်များဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်၏ စီးပွားရေးတွင် အဆိုပါ အသုံးစရိတ်များကြောင့် ပထမခြောက်လတွင် ပေါင် ၈၀၀ အရှုံးပေါ်ခဲ့ပါသည်။ သို့သော် ဆယ့်နှစ်လကြာသောအခါ အမြတ်ရရှိလာပါသည်။

တစ်စုံတစ်ယောက်သည် ကြော်ငြာခြင်းကဲ့သို့သော စရိတ်ကြီးမားသည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးပြုလုပ်ခဲ့သော်၊ ပထမတွင် သေချာပေါက် ပေါင်ထောင်ချီ ကုန်ကျမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအချိန်တွင် သင့်လုပ်ငန်းကို သင် ရပ်ဆိုင်းခဲ့သော်၊ သင်သည် အရှုံးများစွာနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ သင် ရပ်လိုက်၍ ရှုံးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဖြန့်ချိသူ အတော်များများ အသေးစားနှင့် အလတ်စားအရှုံးပေါ်မှုမျိုး ရှိပါသေးသည်။ ယင်းတို့မှာ အထူးစည်းဝေးပွဲများ၊ ဆင်မိနာများကို လိုသည်ထက် ပိုလုပ်ခြင်း၊ စာအုပ်များ၊ ဗွီဒီယိုခွေများနှင့် ကိုယ်ရေးတိုးတက်မှုအတွက် အသုံးစရိတ်များကို ပိုသုံးပြီး၊ လုပ်ငန်းဝင်ငွေ မမျှတခြင်းတို့ကြောင့် ယခုကဲ့ အသေးစားနှင့် အလတ်စားအရွယ် ပမာဏအရှုံးပေါ်ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အခြားနည်း ငွေကြေးအရ အရှုံးပေါ်နိုင်သည့် ကိစ္စမှာ ကုမ္ပဏီပြုပျက်သည့် အချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုအချိန်တွင် သင့်လုပ်ငန်းအမြတ်မပေါ်သေးခြင်း သို့မဟုတ် ပစ္စည်းများကို အများအပြားဝယ်ထားမိခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ပစ္စည်း အများအပြားဝယ်ထားပြီး၊ ကုမ္ပဏီပျက်သိမ်းချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်သောအခါ မိမိပစ္စည်းကို ပြန်အပ်ရန် သို့မဟုတ် ပြန်သွင်းရန်၊ မဖြစ်နိုင်ခြင်းကြောင့် အရှုံးပေါ်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ဤကိစ္စတွင် ပစ္စည်းကို သုံးစွဲသူများအား ပြန်လည်ရောင်းချနိုင်သည်သာဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် ငွေကြေးအရှုံးမပေါ်စေရန် အောက်ပါအချက်များကို သတိပြုသင့်ပါသည်။

- ငွေအများအပြားကို အလျှင်စလို မသုံးစွဲပါနှင့်။
- တတ်နိုင်သမျှ စောစွာအကျိုးအမြတ်ရရှိပါစေ။
- ကုမ္ပဏီကို အသေအချာ ရွေးချယ်ပါ။
- တစ်ချိန်မှာ သင်လိုအပ်သည့် ပစ္စည်းပမာဏထက် ပိုမိုများပြားစွာ ဝယ်မထားပါနှင့်။

'အယူဝါဒလား'

( IT'S A CULT )

.MLM သည် ဘာသာရေးလား သို့မဟုတ် ဦးနှောက်ဆေးကြောခံရခြင်းလား ဟူသော မေးခွန်းသည် အမှန်ပင် စိတ်ဝင်စားဘွယ်ကောင်းပါသည်။ အောက်စပို့ဒ် အင်္ဂလိပ်အဘိဓာန်ကမူ 'cult' ဟူသော စကားကို စွဲလမ်းခြင်း၊ သို့မဟုတ် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို သို့မဟုတ် တစ်စုံတစ်ရာကို ဆည်းကပ်ကိုးကွယ်ခြင်းဟူသော အဓိပ္ပါယ်ကိုပေးပါသည်။ အထူးသဖြင့် ပေါ်ပင်ကိစ္စ စိတ်ရှူးပေါက်စွဲလန်းခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ ကျွန်ုပ်အနေဖြင့်မူ .MLM ကို စိတ်ရှူးပေါက်စွဲလန်းခြင်းဟု မသတ်မှတ်လိုပါ။ သို့သော် တစ်စုံတစ်ခုကို စွဲလန်းခြင်း devotion to a thing ဟု ပြောမည်ဆိုလျှင် မူ နီးစပ်ပါသည်။

သင်သည် .MLM စီးပွားရေးက မည်မျှ ကြီးမားသည့် အခွင့်အရေးကို ပေးနိုင်စွမ်းသည်ဆိုသည်ကို ယခုဆိုလျှင် သိလောက်ပါပြီ။ ဤအခွင့်အရေးသည် သင် တစ်ဦးတည်းအတွက်သာမဟုတ် အားလုံးသော လူများအား သူတို့အားထုတ်လျှင် အားထုတ်သလောက် ချမ်းသာကြွယ်ဝသောအခွင့်အရေးကို ညီတူညီမျှ ပေးစွမ်းနိုင်သည်ဆိုသည်ကိုလည်း သင် နားလည်ပါပြီ။ ဤသည်မှာ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်ကောင်းလှသည်မဟုတ်ပါလား။ လူတစ်ယောက်သည် လမ်းစပျောက်၍ မျှော်လင့်ချက်မှန်သမျှ ဆုံးရှုံးနေစဉ်၊ မိမိအားထုတ်သမျှ မိမိအကျိုးခံစားခွင့်ရှိသည်။ တကယ်ကျိုးစားလျှင် တကယ်ချမ်းသာကြွယ်ဝ၍ အောင်မြင်သော လူတစ်ယောက်ဖြစ်နိုင်ပါသည်ဟူသော မျှော်လင့်ချက်ကိုပေးသည့် .MLM စီးပွားရေးနှင့် ကြုံတွေ့ရလျှင်၊ ထိုသူသည် စိတ်မလှုပ်ရှားဘဲ နေပါမည်လား ...။

ယင်းသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်၏ ဇွဲနှင့် သန္နိဋ္ဌာန်သည် အမှန်ပင်ပြင်းထန်ပါသည်။ ထိုသူအဖို့ တစ်စုံတစ်ခုသော အခိုက်အတန့်အတွက်ပင်ဖြစ်စေ၊ .MLM ကိစ္စမှလွဲ၍

ဘာမှအကြောင်း မဟုတ်သကဲ့ရိုမည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ ယင်းမှာ တစ်စုံတစ်ခုကို စွဲလန်းခြင်း devotion to a thing ဟု ဆိုကောင်းဆိုနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအခါ လူအများက ထိုသူသည် .MLM စီးပွားရေးကို လုပ်ခါမှ ဦးနှောက်ဆေးခံရပြီး၊ အမြင်စောင်းခြင်းတွေ ဖြစ်ကုန်ပြီးလားဟု သံသယဝင်ကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဦးနှောက်ကိုဆေးပြီး ကောင်းသော၊ တိုးတက်သော အမြင်သစ်များဖြင့် အစားထိုးခြင်းသည် အပြစ်မဟုတ်ပါ။ တကယ့်အပြစ်မှာ လူများ၏ စိတ်ဝယ် အညစ်အကြေးသဖွယ် ရှိနေကြသည့် မကောင်းသောစိတ်များသာဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မကောင်းသည့်သတင်းနှင့် အပြစ်အပျက်များ၏ တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ခံနေရပါသည်။ မကောင်းသည့် နမူနာများကိုလည်း နေ့စဉ်ကြုံတွေ့နေရပါသည်။ ဤသည်မှာ ဦးနှောက်ကို မကောင်းမှုဖြင့် ဆေးခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

ယခုလိုပြောခြင်းကြောင့် ကျွန်ုပ်သည် ဘဝ၏ အမှန်တရားမှ လက်မြောက်အနှုံးပေးရန် ရှေ့နေလိုက်နေသည်ဟု မယူဆစေလိုပါ။ လူများသည် သဘောအားဖြင့် မိမိတို့၏ ဦးနှောက်များကို သန့်စင်ပြီး၊ အပြုသဘောစိတ်ထားများဖြင့် အစားထိုးကြမည်ဆိုပါက၊ ဤကမ္ဘာသည် ယခုထက်ပို၍ နေချင့်စဖွယ်ဖြစ်မည်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် .MLM ၏ ထိပ်ပိုင်းအောင်မြင်သူတစ်ဦးဖြစ်လျှင်၊ သင့်ဦးနှောက်သည် သင်ကိုယ်တိုင် သို့မဟုတ် အခြားပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ဆေးကြောမှုကို ခံရပြီးဖြစ်၍၊ သင့်မှာ တန်ဖိုးရှိသော မျှော်လင့်ချက်ရှိသော၊ ခိုင်မာသော အပြုစိတ်ထားများဖြင့် ပြီးပြည့်စုံနေပြီဟု ဆိုနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

.MLM ကို ဘာသာရေးလားဟု ပြောဆိုကြသူများလည်းရှိကြပါသည်။ မည်သည့်အချက်အပေါ်တွင် အခြေခံပြောကြားခြင်းဖြစ်ပါသလဲ။ .MLM သည် အခြားသော ကုမ္ပဏီကြီးများကဲ့သို့ များပြားသော ဖြန့်ချိသူများရှိပြီး၊ များစွာသော အရောင်းသမားများလည်းရှိသည်။ သူတို့သည် ပုံမှန်အစည်းအဝေးများ၊ ဆီမီနာများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများကို ပြုလုပ်ကာ၊ သင်တန်းများကိုလည်း ပုံမှန်ပေးလျက်ရှိသည်။ အမေရိကန်တွင်

ဘာသာရေးဆိုင်ရာတရား ဟောဆရာက ကျင်းပပြုလုပ်သည့် ဘာသာရေးဆိုင်ရာ ဟောပြောပို့ချပွဲနှင့် တူလှသည်ဟု ဆိုကောင်းဆိုနိုင်ပါသည်။

မှန်ပါသည်။ .M.L.M ကုမ္ပဏီ၏ အရောင်းဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို သင် မြင်တွေ့ရလျှင်၊ အကယ်၍ ကုမ္ပဏီ၏အမည်ကိုသာ ဖော်ပြထားခြင်းမရှိပါက၊ သင်သည် .M.L.M ကုမ္ပဏီက အခမ်းအနားပြုလုပ်နေခြင်း ဟုတ်မဟုတ် ပြောရန်ပင် ခက်ခဲမည်ဖြစ်ပါ သည်။ ယင်းသို့ ဘာကြောင့်ဖြစ်ရပါသလဲ။ အကြောင်းမှာ .M.L.M အစည်းအဝေးများ သည် ဖျော်စရာကောင်းသည်။ ပြောဆိုသူများကလည်း အများအားဖြင့် ကောင်းကြ ပြီး၊ စိတ်အားထက်ကြွဘွယ်ဖြစ်သည်။ ပရိတ်သတ်မှာလည်း ဖျော်ရွှင်ကြပြီး၊ သူတို့သိလိုသည်များကို သိရှိကြရကာ၊ စင်မြင့်ပေါ်မှာ ဆုများချီးမြှင့်သည်ကိုကြည့် ပြီး၊ ကျေနပ်ကြသည်။ အားကျကြသည်။ တချိန်တည်းမှာ ဖျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ကြသော ကြောင့်ဖြစ်ပေသည်။

.M.L.M သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျှသာဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် စိတ်လှုပ်ရှားဘွယ် ကောင်းသည့် စီးပွားရေးပါ။ ယင်းတွင် လုပ်ကိုင်နေကြသူများသည်လည်း အများ အားဖြင့် ဖျော်ကြသည်၊ တိုးတက်လိုစိတ်ရှိကြသူများဖြစ်ကြပြီး၊ သူတို့ဘယ်ကို သွားနေကြသည်ဆိုသည်ကိုလည်း သူတို့ဟာ သူတို့ သိရှိနေကြသူများဖြစ်ပါသည်။ ဤကိစ္စတွင် သူတို့သည် အခြားသော လူများနှင့် မတူကြပါ။ သို့သော် သူတို့သည် ဘာသာရေးလုပ်ငန်းကြခြင်းမဟုတ်ပါ။

‘တစ်အိမ်တက်ဆင်းရောင်းချခြင်း’

( TI'S DOOR - TO - DOOR )

တကယ့်တကယ်တွင် အလွန်နည်းသော ကုမ္ပဏီအချို့ကသာ တစ်အိမ်တက်ဆင်းရောင်းချမှုကို အဆိုပြုကြပါသည်။ အကြောင်းမှာ ဝတ်ကောင်းစားလှ ဝတ်စားထားပြီး၊ မျက်နှာငယ်ငယ်ဖြင့် သူများအိမ်ဦးသို့ ဝင်ကြရသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ ကျွန်ုပ်အနေဖြင့်မူ အကြိမ်ကြိမ်အထပ်ထပ်၊ အထပ်ထပ်အကြိမ်ကြိမ်ပြောပါရစေ။ ဤသည်မှာ သင့်စီးပွားရေးဖြစ်၍ သင် ကြိုက်သလိုစခန်းသွားနိုင်ပါသည်ဟူ၍ ...။

တစ်ဘက်ကကြည့်လျှင်မူ MLM ကုမ္ပဏီများတွင် အနည်းဆုံး တစ်ခုမကရှိနိုင်ပါသည်။ အခြားမဟုတ်ပါ။ ထုတ်ကုန်နှင့် စပ်လျဉ်းသည့် စာအုပ်ငယ် Brouchers များနှင့် အခြားလိုအပ်သည့် စာရွက်စာတမ်းများကို လူကိုယ်တိုင်ဖြစ်စေ၊ သို့မဟုတ် ၎င်းတို့အိမ်ရှေ့ရှိ စာပုံးမှတစ်ဆင့်ဖြစ်စေ၊ အိမ်အလိုက်ဖြန့်ဝေသည့် နည်းစနစ်ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ရက် သို့မဟုတ် နှစ်ရက်ခန့်အကြာမှ စာရွက်စာတမ်းများကို လူကိုယ်တိုင် ပြန်လည်သိမ်းယူခြင်းဖြင့် ပစ္စည်းအမှာကို ရရှိနိုင်ပါသည်။

အလွန်ကောင်းမွန်သည့် နည်းလမ်းဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ အဆင့်အတန်းရှိစွာ သပ်ရပ်စွာနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်း ပီသစွာဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သော် အရောင်းစနစ်တွင် ဤနည်းသည် အထိရောက်ဆုံးဖြစ်ပါသည်။

အမေရိကန်နိုင်ငံမှ အလွန်အောင်မြင်သည့် ဖြန့်ချိသူတစ်ဦးဖြစ်သူ ကိုးလ်မင်းအော့ (Coleman Orr) ကမူ တစ်အိမ်တက်ဆင်း အရောင်းစနစ်နှင့် ပတ်သက်၍ ယခုလိုတို့ပြန်ပါသည်။ ‘Door - to - Door ဆိုတော့ တံခါးတစ်ခုကနေ တစ်ခုလို့ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်မဟုတ်ဘူးလား။ မနက်မိုးလင်းတော့ ရေချိုးခန်းတံခါးကို ဖွင့်ပြီး သွားတိုက်တယ်။ ပြီးတော့ မီးဖိုချောင်တံခါးကို ဖွင့်ပြီး နံနက်စောစောစာကို စားတယ်။



နောက် ကားတံခါးကိုဖွင့်ပြီး အလုပ်ရုံကိုသွားတယ်။ အလုပ်ရုံတံခါးကို ဖွင့်ပြီး ဝင်တယ်။ နောက် ကားတံခါးကိုဖွင့်ပြီး အိမ်ပြန်တယ်။ ပြီးတော့ ရေခဲသေတ္တာတံခါးကို ဖွင့်ပြီး ဘီယာသောက်တယ်။ ပြီးတော့ ညစာတံခါး၊ ပြီးတော့ ရေချိုးခန်းတံခါး၊ အိပ်မဟုတ်လား၊ ကျုပ်ကတော့ အိပ်သိတယ်' ဟု ပြောသောအခါ မည်သူကမှ သူ့အား တစ်အိမ်တက်ဆင်း Door - to - Door ဟူသော စကားကို ထပ်မပြောကြတော့ဟု ဆိုပေသည်။

**‘ပြိုင်ဘက်ကင်းပြီး၊ အများဆုံးသုံးသည့်  
ပစ္စည်းကို ရွေးချယ်ပါ’**

**( YOU NEED A UNIQUE CONSUMABLE PRODUCT )**

.M.L.M ထုတ်ကုန်များတွင် လူအများ အများဆုံးအသုံးပြုသည့် ပစ္စည်းများမှာ အိမ်သုံးပစ္စည်း၊ လူသုံးပစ္စည်း၊ ငါတ်စာနှင့် အားပြည့်အစားအစာများဖြစ်ပါသည်။ ဖောက်သည်သည် ပစ္စည်းကိုကြိုက်သည်။ သုံးစွဲသည်။ ထပ်၍ ထပ်၍ မှာသည်ဆိုသည့်အခြေအနေမှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါသည်။ ဖောက်သည်သစ်များကို ပို၍ ပို၍ ရှာပြီး၊ ပစ္စည်းကို တစ်ခါဝယ်နှင့် ပြီးသွားခြင်းမျိုးထက်ပိုကောင်းပါသည်။

အခြေခံဥပဒေသမှာ မည်သည့်စီးပွားရေးတွင်မဆို ဖောက်သည်အား သူတို့လိုချင်တာကို ပေး၍ တစ်ဖန် သူတို့ပိုမိုလိုချင်အောင် ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤနေရာတွင် ပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်းကို အမြဲတန်း ထပ်ကာထပ်ကာ ရောင်းချခြင်းမျိုးဖြစ်နိုင်သလို၊ အခြားထုတ်ကုန်ပစ္စည်းလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏ လက်ရှိဖောက်သည်နှင့် စဉ်ဆက်မပြတ်သော ဆက်ဆံမှုရရှိရေးအတွက် ဝန်ဆောင်မှု ပေးနိုင်သည့် အခြားသော .M.L.M ပစ္စည်းများမှာ ဥပမာ စာအုပ်များ၊ လက်ဝတ်ရတနာများ၊ မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းများ၊ ကစားနည်းပစ္စည်းများ၊ ဆော့ဖ်ဝဲယာများ၊

လက်ဆောင်ပစ္စည်းများနှင့် ဇွဲဒီးယိုခွေများ စသည်တို့ဖြစ်ပါသည်။

သော့ချက်မှာ မိမိဖောက်သည်၏ လိုအပ်ချက်ကို သိရှိရန်နှင့် ထိုလိုအပ်  
သည့် ပစ္စည်းအတိုင်းအတာများ မိမိတွင် ရှိနေရန်ဖြစ်ပါသည်။ ဝန်ဆောင်မှု  
သည်လည်း အကောင်းဆုံးဖြစ်ရပါမည်။ ယနေ့ခေတ်တွင် တယ်လီဖုန်းသည် တစ်ဦး  
နှင့်တစ်ဦး အလွန် လျှင်မြန်စွာဆက်သွယ်နိုင်သည့်ကိရိယာတစ်ခုဖြစ်ရာ၊ အချို့ကိစ္စ  
များတွင် လူကိုယ်တိုင်သွားရန်မလိုဘဲ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ပါသည်။ အိမ်သုံးဂက်စ်  
အရည်များသည် အချို့နေရာများတွင် .M.L.H ကုမ္ပဏီများမှ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပါသည်။  
ယင်းသို့သော စဉ်ဆက်မပြတ်သုံးစွဲရသည့် ပစ္စည်းများအား ဖောက်သည်နှင့် တစ်ကြိမ်  
ဆက်သွယ်ထားခြင်းဖြင့် နောက်ပိုင်းတွင်လည်း စဉ်ဆက်မပြတ်သော အရောင်း  
ပမာဏကို ရရှိနိုင်ပါသည်။

.M.L.H ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ခုသည် အထူးအရည်အသွေးမြင့်ရန်  
သို့မဟုတ် ပြိုင်ဘက်ကင်းရန်လိုပါသလား ဟု မေးရန်ရှိပါသည်။ လုံးဝ လိုအပ်ပါသည်  
ဟု ဖြေရပါမည်။

များစွာသော လူများက ပြောကြားပါသည်။ အကယ်၍ .M.L.H ထုတ်ကုန်သည်  
အခြားထုတ်ကုန်များနှင့် အရည်အသွေးတူခဲ့သော်၊ အဘယ်ကြောင့် ယင်းပစ္စည်းကို  
ပြန်ချီသူမှတစ်ဆင့် ဝယ်ရန်အကြောင်းရှိပါသလဲ၊ အခြားနေရာများမှာ ရှိသည့်အမျိုးတူ  
ပစ္စည်းကိုသာ အလွယ်တကူဝယ်ကြမည်ဖြစ်ပါသည်ဟု ပြောဆိုကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။  
အဖြစ်မှန်မှာ သင်သည် ဖောက်သည်အား ကောင်းသည့်ပစ္စည်း၊ ယုံကြည်စိတ်ချရ  
သည့် ပစ္စည်းနှင့် အလွန်အဆင်ပြေသည့် ဝန်ဆောင်မှုကို ပေးသည့်အတွက် သူသည်  
အခြားသူထက် သင်နှင့်သာဆက်ဆံလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် သင်သည် အမြဲတန်းဖောက်သည်ရရှိလိုသည့် ဆန္ဒရှိသည့်နည်းတူ၊  
သူကလည်း သင့်အား ပင်တိုင်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူအဖြစ် သတ်မှတ်လိုခြင်းဖြစ်ပါ  
သည်။ ထိုသို့သော ဖောက်သည်သည် သတင်းစာတွင်သော်လည်းကောင်း၊ လမ်းမကြီး

များတွင်လည်းကောင်း၊ ကြော်ငြာသည့်ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ရာအနက်၊ သူလိုချင်သည့် အရာရှိခဲ့သော် သင့်ထံသို့သာ လာ၍ အမှာပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းမှာ သင်နှင့် ဖေါက်သည်၏ အကောင်းဆုံးသော ဆက်ဆံရေးပင် မဟုတ်ပါလား ...။

‘ကော်မရှင်ပေးရသည့်အတွက်’

ထုတ်ကုန်များ ဈေးကြီးရခြင်း’

( THE PRODUCTS ARE TOO EXPENSIVE BECAUSE  
THEY HAVE ALL THOSE COMMISSIONS TO PAY )

ဤသည်မှာလည်း .M.L.M စီးပွားရေးအပေါ်အမြင်မှားခြင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ စင်စစ် ကော်မရှင်သည် ကုမ္ပဏီနှင့် ဖြန့်ချိသူများအတွက် သင့်တင့်လျှောက်ပတ် သည့်နှုန်းဖြင့် တွက်ချက်သတ်မှတ်ထားခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းကိုလည်း ပိုမို အရည်အသွေးကောင်းအောင် ပြုလုပ်ထားသည်ကို သတ်ပြုရပါမည်။ လက်လီရောင်း ဈေး၏ အချို့တစ်ဝက်ကို ဖြန့်ချိသူ၏ ကော်မရှင်အဖြစ် သတ်မှတ်ထားရာ ယင်းမှာ အမြင့်ဆုံးငါးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ အခြားမည်သည့်ဆိုင်၏ ဈေး နှုန်းနှင့်မဆို ယှဉ်ကြည့်နိုင်ပါသည်။

သို့သော် အချို့သော .M.L.M ထုတ်ကုန်များသည် ဆိုင်ကြီးများတွင်ရှိသော အလားတူ ပစ္စည်းများထက် ဈေးနှုန်းမြင့်မားသည်မှာ မှန်ပါသည်။ သို့သော် ထို အလားတူသည် မည်မျှ အလားတူပါသလဲ၊ များစွာသော .M.L.M ထုတ်ကုန်များသည် ထူးခြားသော အဆင့်အတန်းမြင့်မားကြသည်ကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်ရပါမည်။

ထို့ပြင် ရိုးရိုးစဉ်းစားရန်တစ်ချက်မှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ထုတ်ကုန်တစ်ခုသည် အမှန်တကယ်ဈေးကြီးမြင့်နေမည်ဆိုပါက၊ ထိုကုမ္ပဏီသည် မည်မျှကြာအောင် ရပ်တည်နိုင်မည်လဲဟူသော အချက်ဖြစ်ပါသည်။ လူများ မဝယ်တော့လျှင် ထိုကုမ္ပဏီ

သည် အသက်ဆက်နိုင်စရာအကြောင်းမရှိတော့ပါ။ အခြားအကြောင်းရှိပါသေးသည်။  
အချို့သော .MLM ကုမ္ပဏီများသည် သူတို့၏ ထုတ်ကုန်များကို လက်လီအရောင်းဆိုင်  
များတွင် တင်ထားရာ ယင်းသို့ တင်ခြင်းမှာ အခြားသော အလားတူပစ္စည်းများ၏  
ဈေးနှုန်းနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရောင်းနိုင်ခြင်းကြောင့်သာ တင်ထားကြခြင်းဖြစ်သည်ဟု  
ယူဆရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ဩဂုတ်လ၊ ၂၄ ရက်၊ ၂၀၀၃ ခုနှစ်။

တက္ကသိုလ်မင်းသူ

## ‘အထူးကဏ္ဍ’

၁။ ဤစာအုပ်ရေးသားသူ Peter Clothier ၏ ၁၉၈၄ ခုနှစ်၊ ဇန္နဝါရီလ ထုတ် Business Connectors မဂ္ဂဇင်းပါ ‘ဆင့်ပွားနည်းဖြင့် ဈေးကွက် ထိုးဖောက်ခြင်းချိမ်းစနစ်’ (ကွန်ရက်ဖြန့်ရောင်းချခြင်းလက်တွေ့လမ်းညွှန်) ဆောင်းပါးကို ဘာသာပြန်၍ နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် ပူးတွဲဖော်ပြထားပါသည်။

၂။ MLM လုပ်ငန်းဖြင့် ဘဝအောင်မြင်မှုရှာနေသူများအတွက် အမှန် တကယ်အကျိုးပြုမည့် ကျော်ကြားသော ဗြိတိသျှဝတ္ထုတိုများစာအုပ်ပါ ‘Stephen Leacock’ ၏ ‘ကျွန်တော်စီးပွားရေးအလုပ်ကို၊ ကျွန်တော် ဘယ်လို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲ’ (How I Succeeded in my business) ဝတ္ထုတိုကိုလည်း၊ ရသအမယ် တစ်ခုအဖြစ် ဖော်ပြထားပါသည်။

ဆင့်ပွားနည်းဖြင့်  
ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖြန့်ချိခြင်းစနစ်  
( ကွန်ရက်ဖြန့်ရောင်းချခြင်း လက်တွေ့လမ်းညွှန် )

( PETER CLOTHIER )

ယနေ့ခေတ်တွင် အသစ်ဆန်းဆုံးနှင့် စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် အကောင်းဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ MLM ခေါ် ဆင့်ပွားနည်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖြန့်ချိခြင်းလုပ်ငန်းပင် ဖြစ်သည်။ သင် မယုံမရှိပါနှင့်။ ဤစီးပွားရေးသည် ပေါ်ပင်တစ်ပွဲထိုးမဟုတ်ပါ။ ဥပဒေ နှင့် မညီသည့် Pyramid ခေါ် သုံးပွင့်ဆိုင် စီးပွားရေး မဟုတ်သလို၊ လက်ခံရရှိသည့် စာ၊မဝေမနေရ အတင်းအဓမ္မတိုက်တွန်းထားသည့် ရွှေပေလွှာစီမံချက်မျိုးလည်း မဟုတ်ပါ။

ဤစီးပွားရေးသည် အခြားသော စီးပွားရေးပုံစံများထက် ကြီးမားပြီး၊ များစွာသော လူများကို အခွင့်အလမ်း များစွာ ပိုမိုပေးနိုင်သည့် လုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။ ယခုအခါ အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် သန်းကြွယ်သူဌေး ငါးသိန်း(၅၀၀၀၀၀) ရှိသည့်အနက်၊ နှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းသည် လွန်ခဲ့သည့်ခြောက်နှစ်ကမှ MLM စီးပွားရေးဖြင့် ချမ်းသာ ကြွယ်ဝခဲ့ကြသူများဖြစ်ပါသည်။



ဆင့်ပွားနည်းဖြင့် ရှေးကွက်ဖြန့်ချိခြင်းစနစ် .MLM သည် နောက်ဆုံးတွင် လူအများ၏ လေးစားမှု သရပူကို ရယူနိုင်ခဲ့ပြီဖြစ်သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ ဟားဗတ် စီးပွားရေးကျောင်းတွင် .MLM ကို ဘာသာရပ်တစ်ခုအဖြစ် သင်ကြားနေပြီ။ စတင်းဖို့ဒ် သုတေသနဌာနနှင့် ဝေါလ်စထရိုဂျာနယ်တို့ကမူ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များရောက်လျှင် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အားလုံး၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းမှသည် ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ .MLM စနစ်ဖြင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်မည်ဟု တောကန်းထုတ်ခဲ့သည်။ မှန်ပါသည်။ .MLM စီးပွားရေးစနစ်သည် အီလာကုဋေများစွာကို ဆင့်ပွား ထုတ်လုပ်ပေးနေသည့် စက်ရုံကြီးဖြစ်နေလေပြီ။

.MLM ၏ ဖိုးအေ ဟုဆိုလိုရသည့် Amway ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်က အီလာတစ်ကုဋေကျော် ရောင်းချရသည်ဟု ကြေငြာခဲ့သည်။ နောက်ပေါက် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်သည့် Mary Kay Cosmetic သည်ပင် ၁၉၈၂ ခုနှစ်တွင် အီလာသန်းပေါင်း ခြောက်ရာကျော်ရောင်းချခဲ့ရသည်။

ထို့ကြောင့် ထုတ်ကုန် အားလုံးနီးပါးကို စတိုးဆိုင်များတွင် ဝယ်ယူရရှိနိုင် တော့မည် သို့မဟုတ် များမကြာမီမှာ အားလုံးကို ဝယ်ယူရရှိနိုင်တော့မည်ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့အထဲတွင် ဗိုက်တာမင်များ၊ ငါတ်စာများ၊ ရှားစောင်းလက်ပတ်ကို အခြေခံ သော ထုတ်ကုန်များ၊ ကော်စမက်တစ်နှင့် သန့်ရှင်းမှု ဆိုင်ရာပစ္စည်းများပါဝင်သည်။ ယင်းတို့သည် .MLM စီးပွားရေးလိုင်းတွင် လူသိအများဆုံးသော ကုန်အမယ်များ ဖြစ်ပေသည်။

ထို့ပြင် စာအုပ်များ၊ မဂ္ဂဇင်းများ၊ အနုပညာပစ္စည်းများ၊ ပိုက်ဆံအိတ်များ၊ ခရီးသွားအိတ်များ၊ အဝတ်အစားများ၊ စားရေးကိရိယာနှင့် အမျိုးမျိုးသော စားဖွယ်ရာများကိုလည်း ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပြီဖြစ်သည်။ ဝယ်ယူရရှိနိုင်သည့် စာရင်းမှာ နေ့စဉ်တိုးပွားလျက်ရှိသည်။ သန်းကြွယ်သူဌေးများစွာတို့သည် လွန်ခဲ့သည့် ၁၀ နှစ် အတွင်း အခြားစီးပွားရေး ပုံစံများထက် .MLM စနစ်ဖြင့် ထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်း များကို ပိုမိုထုတ်လုပ်လာခဲ့ကြသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် .MLM စီးပွားရေးသည် ဒေါ်လီခံရမှုရှိသလို၊ ကုမ္ပဏီ အသစ်များကလည်း မြန်ဆန်စွာ ပေါ်ပေါက်လာနေကြသည်။ အချို့လူများက .MLM သည် လူတို့၏ ဆုတောင်းပြည့်ခြင်းဟု ဆိုကြပြီး။ အမေရိကန်များကမူ သူတို့၏ အိမ်မက် မှန်ကန်လာခြင်းဟု ပြောကြသည်။ အချို့ကမူ .MLM အကြောင်းပြောကြလျှင် ကျိန်ရဲပါသည်ဟု အာမခံကြသည်။

တစ်တိုင်းပြည်လုံး အုတ်အော်သောင်းနှင့် ဖြစ်ခြင်း၏ အကြောင်းရင်းက ဘာလဲ ...။ ဝိုက်ဆံ အရလွယ်သည့် နည်းလမ်းလား ...။ သို့မဟုတ် ဆင်းရဲပင်ပန်းစေ တာလား ...။ အချိန်ပြန်ပြီး လုံးလုံး အရေးခိမ့်စေနိုင်သည့် လုပ်ငန်းလား ...။

မည်သို့ဖြစ်စေ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ .MLM တွင် သင့်အတွက် နေရာရှိ သလားဟူသော မေးခွန်းပင်ဖြစ်သည်။ ယင်းအတွက် ဆန်းသစ်တီထွင်သည့် စီးပွားရေးပုံစံတစ်မျိုးဖြစ်သော .MLM ကို အနီးကပ်ကြည့်ကြရအောင် ...။ ဤစနစ် သည် သမားရိုးကျ စီးပွားရေးစနစ်နှင့် မည်သို့ ခြားနားသည်ကို လေ့လာကြည့် ရအောင် ...။ .MLM သည် သံမဏိလုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ကွန်ပျူတာ၊ ဗွီဒီယိုစသည့် စက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့် လုံးဝ တူညီခြင်းမရှိချေ။

.MLM သည် ရောင်းရေးဝယ်တာနှင့် ပတ်သက်သည့် ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ သဘောတရားတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး၊ မည်သည့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းမဆို သို့မဟုတ် မည်သည့် ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို မဆို ကျင့်သုံးနိုင်သည့်စနစ်ဖြစ်သည်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များရောက်လျှင်၊ ထုတ်ကုန်အားလုံးနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အားလုံး၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းမှသည်၊ ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိရှိသော ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို .MLM စနစ်ဖြင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

.MLM သည် ဆင့်ပွားဝင်ငွေရရှိသည့် အကျိုးကျေးဇူးကို ပေးနိုင်စွမ်းသော နည်းစနစ်ဖြစ်သည်။ လူတိုင်း လူတိုင်းသည် ပုံမှန်ဝင်ငွေနှင့် ရင်နှီးကြပြီးဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင်တစ်နေ့လုပ်လျှင် တစ်နေ့စာ၊ တစ်ပတ်လုပ်လျှင် တစ်ပတ်စာ

လစာကို ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ အဝတ်တစ်ထည်ချုပ်လျှင် တစ်ထည်စာရရှိမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် အချို့သော စီးပွားရေးနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းများတွင်မူ အလွန်ကြီးမားသော ဝင်ငွေနှင့် အခွင့်အရေးများကို ရရှိကြသည်။ ဥပမာ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်း၊ ဥပဒေဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများနှင့် ဆေးဘက်ဆိုင်ရာ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းများဖြစ်ပေသည်။

သို့သော် ယင်းသို့သော ဝင်ငွေအနေအထားသည်၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုအတိုင်းအတာတစ်ခုအထိသာ ပေးနိုင်စွမ်းသည်။ ကန့်သတ်ချက်ပါသော ဝင်ငွေမျိုးဖြစ်သည်။ နောက်ချန် ဝင်ငွေရရှိစေနိုင်သည့် ငွေရှာဖွေနည်းတစ်ရပ်သည်လည်း ဝင်ငွေနှင့် စပ်လျဉ်း၍ လူသိများသည်။ ယင်းမှာ အာမခံလုပ်ငန်း၏ အဓိက ဝင်ငွေအရင်းအမြစ်ဖြစ်ပေသည်။ တစ်စုံတစ်ရာ အာမခံမှုကို ရောင်းချသူ ယခုနှစ်ရရှိသည့် ဝင်ငွေသည်၊ ယမန်နှစ်က သူရောင်းချခဲ့သည့် အာမခံစာချုပ်အပေါ်မှ ရရှိခြင်းဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက်တွင် နှစ်စဉ်ပေးသွင်းရမည့် အာမခံစာချုပ် အလုံအလောက်ရှိမည်ဆိုပါက အာမခံကိုယ်စားလှယ်သည် နှစ်စဉ် ကော်မရှင်ခ အပါအဝင် လုံလောက်သော ဝင်ငွေကို ရရှိမည်ဖြစ်သည်။

သီးချင်းရေးဆရာ၊ အဆိုတော်၊ တီဗွီသရုပ်ဆောင်နှင့် စာရေးဆရာများသည်လည်း နောက်ချန်ဝင်ငွေ ခေါ်နိုင်နှုန်း ရရှိကြသူများဖြစ်သည်။ စင်စစ် ဆင့်ပွားနည်းဝင်ငွေဆိုသည်မှာ အခြားသူများက ၎င်းတို့ အကျိုးစီးပွားအတွက် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် မိမိက ဝင်ငွေရရှိခြင်းဖြစ်သည်။ ဤနေရာတွင် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကြီးများ ဝင်ငွေရှာပုံနှင့် အလားတူသည်။ သူတို့သည် ကွန်ရက်ဖြန့်ထားသော လွတ်လပ်သည့် ဖြန့်ချိရေးသမားများကို မှီခိုရသည်။ ထုတ်လုပ်သူသည် ဖြန့်ချိသူများ၏ ကွန်ရက်ဖြန့်လုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီးမြုပ်နှံရန် မလိုဘဲ၊ ၎င်းတို့နှင့် ဆက်ဆံရသည့် ဝန်ထမ်းများအား လစာပေးထားရန်သာလိုပေသည်။

ဤနေရာတွင် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကြီးများက အသုံးပြုသည့် ဆင့်ပွားနည်းဝင်ငွေရှာပုံနှင့် .MLM စနစ်တို့၏ အဓိကခြားနားချက်မှာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကြီးများသည် ၎င်းတို့ ပြန့်ကျက်ထားသည့် ပြန့်ချိသူများအား၊ ကြော်ငြာဖြင့် ကျားကန်ပေးထားခြင်းဖြစ်သည်။

ယခုထိ ကျွန်ုပ်တို့ ပြောဆိုဆွေနှေးခဲ့သည်မှာ .MLM အကြောင်း မပါဝင်သေးပေ။ သို့ဆိုပါက တကယ့် .MLM ဆိုတာ ဘာလဲ ...။ ထုတ်လုပ်သူ တစ်ယောက်မှာ ထုတ်ကုန်တစ်ခုရှိသည်။ ယင်းထုတ်ကုန်ကို ဈေးကွက်မှတစ်ဆင့် စားသုံးသူထံ ပေးပို့ချင်သည်ဆိုသော အဆင့်မှ စ.ရပေမည်။ ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခုသည် .MLM စနစ်ဖြင့် စခန်းသွားရန် ရွေးချယ်ခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ သူ၏ ထုတ်ကုန်သစ်ကို ဈေးကွက်နှင့် မိတ်ဆက်ပေးရန် ဒေါ်လာသန်းနှင့်ချီ၍ ကုန်ကျခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ကုန်ကျခံသည်တိုင် အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်လေ့ရှိသည်။ အကြောင်းမူ စားသုံးသူ လက်ခံမှုရှိရန် အပြိုင်အဆိုင်ကြော်ငြာရသည့်စရိတ်မှာ အလွန်ကြီးမားသောကြောင့်ဖြစ်ပေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ ပုံမှန်အားဖြင့် ကုန်ကျခံရသည့် ကြော်ငြာစရိတ်စခန်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းအားမြှင့်တင်ရေးတို့အတွက် အသုံးပြုရသည့် ငွေကြေး ပမာဏကို ချိန်ထိုးကြည့်ပါ။ အကယ်၍ ယင်းကို .MLM စနစ်ဖြင့်သာ ပစ္စည်းကို မိတ်ဆက်ပေးမည်ဆိုလျှင်၊ ကုန်ကျစရိတ်မှာ အလွန်နည်းသည့် အပိုင်းအစတစ်ခုမျှသာရှိကြောင်း တွေ့ရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

ဆိုလိုသည်မှာ ထုတ်ကုန်တစ်ခုအတွက် ပမာဏကျခံရသည့် ကုန်ကျစရိတ်မှာ သိသိသာသာ နည်းသည့်အတွက် ယင်းကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ သုတေသနပြုခြင်းနှင့် ထုတ်ကုန်၏ အရည်အသွေးတိုးတက်မြှင့်မားရေးတို့အတွက် ငွေကို ပိုမိုသုံးစွဲနိုင်သည့် အကျိုးကျေးဇူးရရှိခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

ဤနည်းဖြင့် .MLM ၏ ထုတ်ကုန်များသည်၊ အများအားဖြင့် အများတကာထက် ပိုမို ထူးခြားကောင်းမွန်ခြင်းဖြစ်ပေသည်။

သဘောတရားမှာ ရှင်းပါသည်။ .MLM ကုမ္ပဏီသည် ယင်း၏ ထုတ်ကုန်နှင့် စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများကို လေ့လာဆည်းပူးရန်၊ တစ်ပြည်လုံးရှိ အရေးပါသော ဒေသများမှ စိတ်အားထက်သန်သည့် အမတ်များကို ရွေးဦးစွာ ရွေးချယ်သည်။ ထိုနောက် ကုမ္ပဏီသည် ထိုပုဂ္ဂိုလ်များကို အကြောင်းပြု၍ ပကတိအတိုင်း ဆင့်ပွားမှုကို ပြုစေသည်။ မည်သို့ဆိုစေ အမတ်များဖြစ်ကြသည့် ထိုကမကထပြုသူ (Sponsors) များအနေဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာစေ့ဆော်မှုကိုမူ ပြုကြရမည်ဖြစ်သည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ် ကုမ္ပဏီနှင့် ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်အပေါ် သက်ဝင်ယုံကြည်မှုရှိရန် ရှင်းလင်းပြောဆိုခြင်းဖြစ်ပေသည်။

စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှုပြုရာတွင် လူသိများထင်ရှားသည့်အချက်မှာ အကယ်၍ ကုမ္ပဏီသာ မှန်ကန်တည်ငြိမ်မည်ဆိုပါက .MLM အဖွဲ့ဝင်လုပ်ကိုင်လိုသူသည် ငွေကြေးအမြောက်အများကို ရှာဖွေရရှိနိုင်မည်ဟူသော အချက်ပင်ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် ကုမ္ပဏီသည် တစ်ဦးချင်းအား အစုအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းနိုင်သည့် အခွင့်အရေးကိုပေးသည်။ ယင်းကို (Downline) 'အောက်အဖွဲ့' ဟူ၍လည်း ခေါ်ဝေါ်သည်။ ပေးပုံပေးနည်းမှာ ကုမ္ပဏီက လူလေးယောက် သို့မဟုတ် ငါးယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဖြင့် ထိုလူလေးယောက် ငါးယောက်က တစ်ဖန် လေးယောက်၊ ငါးယောက်၊ ခြောက်ယောက် အချို့ကုမ္ပဏီများဆိုပါက ခုနှစ်ယောက်အထိကို ထပ်မံထောက်ခံချက် ပေးခြင်းဖြစ်သည်။

လူတစ်ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးခြင်းဆိုသည်မှာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တစ်စုံတစ်ခုကို ဖြန့်ချိသူအဖြစ်၊ ထိုပုဂ္ဂိုလ်အား .MLM အဖွဲ့အစည်းအတွင်းသို့ ခေါ်ယူလာခြင်းဖြစ်သည်။

ငွေကြေး အမြောက်အမြားရရှိခြင်း၏ သော့ချက်မှာ မိမိထောက်ခံချက်ပေးသူတိုင်းက ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချရသည့်အပေါ် ကော်မရှင်ခရစ်ခြင်း၊ ဆုကြေးရခြင်း အပြင် ထောက်ခံချက်ပေးသဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာရရှိခြင်းတို့ပါဝင်သည်။

မည်သို့ မည်ပုံရသည်ကို ရိုးရိုးသင်္ချာတွက်နည်းလေးဖြင့် တွက်ကြည့်ပါ။ သင်သည် လူ ၄ ယောက်ကို ထောက်ခံချက်ပေးသည်ဆိုပါစို့။ ယင်းမှာ ပထမအဆင့် (First Level) ဖြစ်သည်။ ထို လူ ၄ ယောက်အနက် တစ်ဦးစီက နောက်ထပ် ၄ ယောက်စီကို ထောက်ခံချက်ပေးလျှင်  $(4 \times 4) = ၁၆$  ဦးသည် ဒုတိယအဆင့် (Second Level) တွင် ရရှိလာမည့်ဦးရေဖြစ်သည်။ ယင်း ၁၆ ဦးက ၄ ယောက်စီ ပွားလျှင် တတိယအဆင့် (Third Level) တွင်  $၁၆ \times 4 = ၆၄$  ဦးဖြစ်လာမည်။ ထို ၆၄ ဦးက ၄ ယောက်စီ ထောက်ခံချက်ပေးလျှင်၊ စတုတ္ထအဆင့် (Fourth Level) ၌  $၆၄ \times 4 = ၂၅၆$  ဦးဖြစ်လာမည်။ ယင်း ၂၅၆ ဦးက ၄ ယောက်စီကို ထပ်မံထောက်ခံချက်ပေးလျှင်  $၂၅၆ \times 4 = ၁၀၂၄$  သည် ပဉ္စမအဆင့် (Fifth Level) တွင် သင့်အဖွဲ့၌ ပါဝင်လာမည့်ဦးရေဖြစ်သည်။

ယင်းကို မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ရယ်စရာကောင်းလိုက်တာဟု မပပ်ပယ်ပါနှင့်။ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် တစ်လလျှင် ဒေါ်လာ ၅၀၀၀၀ မှသည် ၁၀၀,၀၀၀ အထိရသူများကို တွေ့ဘူးပါသည်။ ဟုတ်ပါသည် တစ်လဝင်ငွေပါ။ သည့်ထက်ပင် ပိုပါသည်။ တော်တော်များများမှာမူ .MLM ကို ဝင်ပြီး တစ်နှစ်မျှအတွင်း၊ တစ်လလျှင် ဂဏန်းငါးလုံးမျှ ရရှိကြပါသည်။ ဤအတိုင်းအတာအထိ ရရှိနိုင်သည့် အခြားစီးပွားရေးကို ကျွန်ုပ် မသိပါ။ သင်ကော သိပါသလား ...။

.MLM သည် စီးပွားရေးကို တပြေးညီအောင် ဖြစ်အောင်ညှိပေးသည့် ပြင်ညီစီးပွားရေးစနစ် (Economic Leveler) ဖြစ်ပါသည်။ .MLM သမားများအနက် နည်းပါသည့် အရေအတွက်ကသာ ထိပ်တန်း ဝင်ငွေရရှိကြသည်မှန်သော်လည်း၊ လူတိုင်း လှမ်းယူနိုင်သည်သာဖြစ်သည်။ အကြောင်းမှာ ဝင်ငွေအများဆုံး ရရှိကြသူများအနက်၊ အချို့မှာ အတွေ့အကြုံနုသူများနှင့် စီးပွားရေးကို နားမလည်ကြသူများသာဖြစ်သည်။ စင်စစ် အချို့မှာ တန်းမြင့်ကျောင်းပင် ပြီးအောင် မနေခဲ့ကြ။ အများစုမှာမူ .MLM ကို ဝင်ပြီး၊ လုပ်ငန်းစ၊ စဉ်က ပိုက်ဆံအနည်းငယ် သို့မဟုတ် လုံးဝမရှိသူများ ဖြစ်ကြပေသည်။



လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အတိုင်း ကြော်ငြာခြင်းနှင့် ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း လုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်သည့်အခါ၊ ကုန်ကျစရိတ်ကို ကြည့်ပါ။ ယင်းပစ္စည်း ကိုပင် .MLM စနစ်အရ မိတ်ဆက်ပေးသည့်အခါ၊ ကုန်ကျစရိတ်မှာ အစွန်း ထွက်မျှသာရှိသည်ကိုတွေ့ရပါမည်။

ဝင်ငွေရှာခြင်း၏ သော့ချက်မှာ .MLM ကုမ္ပဏီသည် ဝင်ငွေစုစုပေါင်း၏ ငါးဆယ်ရာခိုင်နှုန်း သို့မဟုတ် ယင်းထက် ပိုမိုသည့်ပမာဏကို စုဆောင်းနိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထိုအချိန်တွင် သမားရိုးကျကုမ္ပဏီများက၊ ယင်းမျှလောက်သော ငွေပမာဏ ကို ဈေးကွက် အတွက် အသုံးပြုကြရလေသည်။ သို့ဖြစ်၍ .MLM ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ယင်းငွေကို ဖြန့်ချိသူ (Distributors) များအတွက် ကော်မရှင်ခအဖြစ်လည်းကောင်း၊ ဆုကြေးအဖြစ်လည်းကောင်း ပေးစွမ်းနိုင်ခြင်းဖြစ်ပေသည်။

.MLM စနစ်တွင် ကြော်ငြာခြင်းကို အလွန် နည်းနည်းပါးပါးသာ ဆောင်ရွက် သည်။ ဖြန့်ချိသူ တစ်ဦးချင်းသည် အခြားဖြန့်ချိသူများ သို့မဟုတ် လက်လီဖောက်သည် များအတွက် ကိုယ်ပိုင်သဘောကြော်ငြာခြင်းမျိုးရှိနိုင်သည်။ ဖြန့်ချိသူ လက်စွဲအိတ်၊ အရောင်းအကူပစ္စည်း၊ အညွှန်းစာရွက်စာတမ်းများနှင့် သင်တန်းစရိတ်စသည်တို့ သည် ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးအတွက် အဓိက ကုန်ကျစရိတ်များဖြစ်သည်။ ယင်းစရိတ် များသည်ပင် ဆင့်ပွားဖြန့်ချိသူများက စုပေါင်းကျခံခြင်းဖြစ်ပေသည်။

.MLM စနစ်၏ အခြေခံလုပ်ငန်းစဉ်ကို ကြည့်ပါ။ သဘောတရားမှာ အလွန် ရိုးစင်းသည့်အတွက်၊ ပညာတတ်များပင် နားမလည်နိုင်ဖြစ်ကြသည်။ အလိမ်အညာ လား၊ အကြံအဖန်လားဟူ၍ပင် စဉ်းစားကြသည်။ မည်သို့ဆိုစေ .MLM စနစ်၏ အမှန်တရားတစ်ခုမှာ ရိုးစင်းခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သို့သော် လွယ်ကူခြင်းကား မရှိပါ။ သင် ချမှတ် စုစည်းထားသည့် ‘ကွန်ရက်’သည် အခရာဖြစ်သည်။

.MLM သည် လူများစု စီးပွားရေးဖြစ်သည်။ .MLM သမားများကမူ ထုတ် ကုန်နှင့် အကျိုးအမြတ်ကို မျှဝေခံစားခြင်းဟု ပြောကြသည်။ အခြား အလွန်သင့်လျော်

သည့် အမည်တစ်ခုမှာ .MLM သည် ကွန်ရက်ဖြန့်ဖြူးကွက်ထိုးဖောက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ .MLM စီးပွားရေးသည်၊ အခြားအဖွဲ့အစည်းများနှင့်မတူဘဲ လူများကို ကွန်ရက်သဖွယ် ဖြန့်ကျက်လုပ်ဆောင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပေသည်။

သင့်ကိုသော်လည်းကောင်း သို့မဟုတ် သင်ကိုယ်စားပြုသည့် ကုမ္ပဏီနှင့် ထုတ်ကုန်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ ယုံကြည်သက်ဝင်သူရှိလျှင် ထိုသူသည် ဖြန့်ချိသူ ဖြစ်လာရန် အကောင်းဆုံးအခြေအနေရှိသူဖြစ်သည်။ သို့ဆိုလျှင် သင်သည် စီးပွား ဖြစ်နိုင်သည့် လမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်လာပြီဟု ဆိုရပေမည်။

အဓိကသော့ချက်မှာ သင်စည်းရုံးထားသူများက လစဉ်မှန်မှန် ပစ္စည်းဝယ် ယူခြင်း၊ လူကောင်းများကို ထပ်ဆင့်စည်းရုံးခြင်း ပြုလုပ်ရန် လုံးဝ စိတ်ချရသူများ ဖြစ်ရန် လိုအပ်သည့် အချက်ပင်ဖြစ်သည်။ ဤကိစ္စမှာ သင် မလွဲမသွေပြုလုပ်ရမည့် ကိစ္စဖြစ်ပေသည်။

ထုတ်ကုန်သည် ရွှေရှားနေရမည်။ .MLM သည် ရွှေပေလွှာမဟုတ်။ သင်နှင့် သင့်လက်အောက်အဖွဲ့ဝင်များသည်၊ လူများအား စိတ်သဘောထားဆိုင်ရာများကို ရှင်းပြရမည်။ သင်သည် အောင်မြင်မှုအတွက် အလုပ်လုပ်လိုသူများကို ရှာဖွေခြင်း ဖြစ်သည်။ အောင်မြင်မှုကို ထိုင်စောင့်နေသူများအား ရှာဖွေခြင်းမဟုတ်။ သင်သည် အရောင်းသမားပုံစံရှိသူများကိုလည်း လိုအပ်မည်မဟုတ်ပေ။ အရေးကြီးဆုံးအချက် မှာ လူတိုင်း မည်သူ့ကိုမဆို သင့်အဖွဲ့သို့ ခေါ်ယူလာနိုင်သော်လည်း ထိုသူသည် ဘဝကို လှပစေလိုသည့် ဆန္ဒနှင့် ဤအခွင့်အရေးသည် မိမိအခွင့်အရေးဖြစ်ရမည်ဟု ယုံကြည် သူများဖြစ်ရပေမည်။

သင့်အလိုရှိသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များသည် ကုမ္ပဏီနှင့် ပတ်သက်၍ လေ့လာလို သူများ၊ ကုမ္ပဏီ၏ ဈေးကွက်စီမံချက်များကို စိတ်အားထက်သန်စွာ သိရှိလိုသူများ ဖြစ်သည်။ စင်စစ် သူတို့သည် မေးခွန်းပေါင်းမြောက်များစွာ မေးမြန်းသူများဖြစ်ရ ပေမည်။ ယုံကြည်အောင် ပြောနေရမည့်သူနှင့် အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်ရန် စိတ်မပါသူများကို

သင် အလိုမရှိအပ်ပါ။ ထိုသူမျိုးသည် ဘာအလုပ်မျှ လုပ်မည်မဟုတ်၍ သင် ပင်ပန်း ရုံသာရှိပါမည်။

အကယ်၍ သင် ထောက်ခံချက်ပေးသူသည် စိတ်အားထက်သန်ပြီး၊ တက်ကြွသူ ဖြစ်လျှင် ထိုသူကို သင်အတတ်နိုင်ဆုံး အကူအညီပေးပါ။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုး သည် သင်၏ ဂရုတစိုက်မှုကို အမှန်ပင် ကျေးဇူးတင်လိမ့်မည်။ သင် သိရှိသူတိုင်းအား ထောက်ခံချက်ပေးရန် ကြိုးစားခြင်းသည်လည်း အမှားတစ်ရပ်သာဖြစ်လိမ့်မည်။

သင်သည် အမာခံ လူ ၄ ယောက် သို့မဟုတ် ၅ ယောက်မျှသာလိုပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင် ထောက်ခံချက်ပေးသူသည် အစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ငန်းများကို အမှန်တကယ် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မည့်သူ လစဉ်ပုံမှန် ပစ္စည်းဝယ်ယူမည့်သူဖြစ်ရန် လိုပါသည်။ ထို့ပြင် ထိုသူသည် အခြားလူကောင်းလေးယောက် သို့မဟုတ် ငါးယောက် မျှကို ဆက်လက်ထောက်ခံချက်ပေးသူဖြစ်ရပါမည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ထိုသူသည် သူ့အဖွဲ့သားများကို ထိုနည်းတူ သင်ကြားပြသပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။

မည်သည့် စီးပွားရေးပုံစံထက်မဆို၊ ပိုမို သာလွန်သည့်အချက်တစ်ရပ်မှာ .M.L.M သည် မိမိ၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အလေးအနက်ထားသည့် ကိစ္စဖြစ်ပါ သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က လူဦးရေ၏ တစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမျှ သော လူများကသာ မိမိရည်မှန်းချက်ကို စိတ်ထဲမှာ မှတ်သားကြပြီး၊ ယင်းတို့အနက် သုံးရာခိုင်နှုန်းသော ပုဂ္ဂိုလ်များကသာ မိမိတို့၏ ပန်းတိုင်ကို စာဖြင့် ရေးဆွဲမှတ်သား ထားလေ့ရှိကြသည်ဟု ဆိုပါသည်။ ယင်းအနက် သုံးရာခိုင်နှုန်းသည် မိမိဘဝ ခပ်လှမ်း လှမ်းတွင် မည်သို့ဖြစ်ရမည်ဟူသော ပန်းတိုင်ကို ရေးမှတ်ထားကြပြီး၊ ကျန်ကိုးဆယ် ခုနှစ်ရာခိုင်နှုန်းကမူ ၎င်းတို့ဘဝ၌ ဖြစ်ချင်သည်များကို မှတ်သားထားကြသည်ဟု တွေ့ရှိဖော်ပြထားပါသည်။

ထို့ကြောင့် .M.L.M ဖြင့် ဆောင်ရွက်ရာတွင် မည်မျှအထိ အောင်မြင်လို ကြောင်း သင့်ကိုယ် သင် မေးရပါမည်။ သင့်အိမ်ကို တိုးချဲ့လိုပါသလား သို့မဟုတ်

အိမ်သစ် သို့မဟုတ် ကားဝယ်လိုပါသလား ...။ အမှန်ဖြစ်နိုင်သည့် ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်တစ်ခုကို ချမှတ်ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် စိတ်ပင်ပန်းဖွယ်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် ထင်သလောက် မလွယ်ဟုပြောရပါမည်။ သို့သော် .M.L.M တွင် ကြီးပွား အောင်မြင်လိုလျှင်မူ ရည်မှန်ချက်ပန်းတိုင်ရှိရေးသည် အလွန်အလွန်လိုအပ်သည်ဟု ဆိုရပါမည်။

**အမေရိကန်နိုင်ငံ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က လူဦးရေ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း မျှသော လူများကသာ ရည်မှန်းချက်ကို ထားလေ့ရှိပြီး၊ ယင်းတို့အနက် ၃ ရာခိုင်နှုန်းကသာ မိမိတို့၏ ပန်းတိုင်ကို ရေးဆွဲမှတ်သားထားကြသည်ဟု လေ့လာဖော်ပြထားပါသည်။**

သင်သည် ရင်းနှီးမြုပ်နှံရန် ငွေအချို့လိုအပ်ပါသည်။ သင့်မှာ အရောင်းအကူ ပစ္စည်းများရှိရမည်။ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို သင် ထောက်ခံချက်ပေးသည်နှင့် သူ့ကို ရောင်းချရန်ပစ္စည်း သင့်မှာ အလုံအလောက်ရှိရပါမည်။ လက်ထဲမှာ ပစ္စည်းအသင့် ရှိခြင်းသည် လက်အောက်ပြန်ချိသူများရရှိရေးအတွက် များစွာ အထောက်အကူ ဖြစ်စေပါသည်။ ထို့ပြင် ကြော်ငြာကလေးတစ်ရွက် သို့မဟုတ် စာကလေးတစ်စောင်ကို ပြန်ချိသူ လူသစ်ရရှိရန် သင် ပေးပို့ လိုကောင်းလိုပါမည်။ သို့သော် သင် မည်မျှ သုံးစွဲသည်ဖြစ်စေ၊ သမားရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စ.တင်သည့်အခါ သုံးစွဲရသည့် အရင်းအနှီးနှင့်စာလျှင် အစွန်းထွက်မျှသာဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

သင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေစဉ်အတွင်း စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာနှင့် အားယုတ် ဖွယ်ရာများ တွေ့ရှိနိုင်သည်ကိုလည်း သင် သတိပြုပါ။ မည်သို့ဆိုစေ .M.L.M က ပေးစွမ်းမည့် ငွေကြေး ချောင်လည်မှုအပေါ် သင် ဇွဲသန်သန်ဖြင့် အာရုံစိုက်ရမည်။ သင်နှင့် ပြောဆိုသူမှန်သမျှကိုလည်း ထိုနည်းအတိုင်း သိရှိခံစားစေရန် ရှင်းလင်းပြော ပြရပါမည်။

မမျှော်လင့်ဘဲ သင် ထင်သလို ဖြစ်မလားမူများလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။ အချို့ဆိုလျှင် သင့်ကို ရှားသွားပြီဟု ပြောသူများရှိနိုင်သလို အချို့က သင့်အား ရယ်သွမ်းသွေးသူ၊ လှောင်ပြောင်သူများပင်ရှိနိုင်ပါသည်။ အချို့ဆိုပါက သင့်အား စိတ်ပင်ဆိုးကောင်းဆိုးနိုင်ပါသည်။ စင်စစ် ယင်းစိတ်ဆိုးမှုသည် သူတို့က ခံရင်းအတိုင်း ရှိပြီရှိနေစဉ်၊ သင်က ချမ်းသာကြွယ်ဝလာမည်ကို စိုးရိမ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်ရည်မှန်းသည့် ပန်းတိုင်ရောက်ရှိရေးအတွက် သင့်မိတ်ဆွေဟောင်းများကို နောက်မှာ ချန်ခဲ့ပြီး၊ သင်သည် လှုပ်ရှားလိုစိတ်၊ ရှေ့မှ ကျော်ဖြတ်သွားလိုစိတ် ရှိရပါမည်။

MLM တွင် အကြီးဆုံးနှင့် အရေးပါဆုံးအချက်မှာ သင်၏ လှုပ်ရှားနိုင်ရည်၊ ကုမ္ပဏီနှင့် ကုန်ပစ္စည်း၊ ဗဟုသုတအပြင် သင်၏ ဇွဲသတ္တိနှင့် အောင်မြင်လိုစိတ်တို့ သာဖြစ်ပါသည်။ MLM ကုမ္ပဏီအားလုံးသည် သူတို့၏ ဖြန့်ချိသူများအား လှုံ့ဆော်မှုဆိုင်ရာ စာအုပ်များနှင့် တိတ်ခွေများကို ဝယ်ယူရန် တိုက်တွန်းတတ်ကြပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ကလေးတိုင်းလည်း ဤအချက်ကို များစွာ ထောက်ခံပါသည်။ စင်စစ် ဤကိစ္စသည် MLM တွင်သာ မဟုတ်၊ မည်သည့်စီးပွားရေးတွင် မဆို၊ သို့မဟုတ် ဘဝတွင် မဆို အောင်မြင်လိုလျှင် စာအုပ်စာတမ်းသည် အဓိကဖြစ်ပါသည်။

အရာရာသည် သင် မျှော်မှန်းသည့်အတိုင်း ဖြစ်မလာခဲ့သော်၊ သင် မျှော်လင့်သူသည် သင်နှင့် လက်တွဲခြင်းမရှိခဲ့သော်၊ ပစ္စည်းများမှာယူမှု နှေးကွေးကြန့်ကြာနေခဲ့သော်၊ သင်၏ စိတ်ဓါတ်သည် အနှုတ်လက္ခဏာသို့ ပြုကောင်းပြုပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါ အပြုသဘောဆောင်သည့် ထိုစာအုပ်များနှင့် တိတ်ခွေများသည်လည်းကောင်း၊ သင်နှင့် လက်တွဲလျက်ရှိသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ အားပေးထောက်ခံမှုသည်လည်းကောင်း၊ သင့်အား လမ်းကြောင်းမှန်သို့ ပြန်လည်တွန်းပို့နိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။

MLM ဈေးကွက်စနစ်သည် လူတိုင်းအတွက် မဟုတ်ပါ။ ဤအလုပ်ကို မလုပ်ခင် ဤအလုပ်သည် သင့်အတွက် ဟုတ်မဟုတ် အိမ်မှာ အချိန်ယူ စဉ်းစားပါ။

လုပ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့သော် သင့်အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိသူများ စာရင်းကို ရယူပြုစုပါ။  
သင့် ရည်မှန်းချက်ကိုလည်း ရေးမှတ်ပါ။ ထိုနောက် စာအုပ်များ၊ တိတ်ခွေများနှင့်  
တကွ ဇွဲ၊ လုံ့လကို ရင်မှာပိုက်ပြီး ရှေ့သို့ ချီတက်ပါလေတော့။

ဘီဘာလီ နက်ဒလာ (Beverly Nadler) သည် အတိုင်ပင်ခံနှင့်  
ကျန်မားရေးနှင့် လူမှုတိုးတက်ရေးဌာနမှ ကထိကတစ်ဦးဖြစ်ပါသည်။ သူမ  
သည် စာရေးဆရာမတစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးစာအုပ်နှင့် တာဝန်  
ယူခြင်းအမည်ရှိ တိတ်ခွေများ ထုတ်လုပ်သူလည်းဖြစ်ပါသည်။ ကွင်စလန်ရှိ  
ဆေးလိပ်မသောက်ရေးဌာန၏ ဒါရိုက်တာလည်းဖြစ်ပါသည်။ တချိန်တည်းတွင်  
သူမသည် များစွာသော .MLM ကုမ္ပဏီများ၏ ဖြန့်ချိသူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပေ  
သည်။

.MLM သည် လူတိုင်းအား တစ်မူထူးသည် အခွင့်ထူးများကို ပေးဝေ  
နေပါသည်။ လူတိုင်းသည် ကိုယ်ပိုင် .MLM စီးပွားရေးကို စတင် တည်ဆောက်  
ကြမည်ဟူ၍လည်း ဆန္ဒပြုလျက်ရှိပါသည်။

တက္ကသိုလ်မင်းသူ



ကျွန်တော်စီးပွားရေးအလုပ်ကို  
ကျွန်တော် ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင်  
ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲ

တက္ကသိုလ်ပင်းဆု

**HOW I SUCCEEDED IN MY BUSINESS**

**STEPHEN LEACOCK**

## ကျွန်တော့်စီးပွားရေးအလုပ်ကို ကျွန်တော် ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲ

ကျွန်တော်သည် စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခုတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်မှာ နှစ် အတန်ကြာခဲ့ပါပြီ။ ပြန်ကြည့်လိုက်တော့ ကျွန်တော်ထင်သည်ထက်ပင် နှစ်တွေမှာ များစွာ ကုန်လွန်ကြာညောင်းခဲ့ပြီဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်ဘာမှဖြစ်မလာပါ။ ဘာဆို ဘာမှဖြစ်မလာပါ။ ဟုတ်ပါသည်။ ကျွန်တော် ဘာမှဖြစ်မလာဘူးဆိုတာ ကျွန်တော့်ဟာ ကျွန်တော်သိနေပါသည်။ ကြာလာတော့ ထိုအသိကပင် ကျွန်တော့် ကိုယ် ကျွန်တော်နှိပ်စက်ကာ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းများစွာဖြစ်ရပါသည်။

ကျွန်တော်သည် အိမ်သို့ပြန်လာပြီး ညတိုင်းဆိုသလိုပင် ကျွန်တော့်ဇနီးအား ခုလိုပြောမိပါသည်။

‘ဒိုးလ်ရေ ... မောင်ဟာ ဘာမှ မယ်မယ်ရရဖြစ်မလာဘူး၊ အချစ်ရယ်’

‘အို ... ဂျင်ရယ်၊ မောင် ဘယ်လိုပြောလိုက်တာလဲ၊ မောင် ဘာမှဖြစ်မလာဘူး ဆိုတာ ကျမ သိတယ်၊ ဒါပေမယ့် ကိစ္စမရှိပါဘူး မောင်ရယ်၊ မောင်ဖြစ်လာမှာပါ’

ဒိုးလ်က ခုလို ကျွန်တော့်ကို နှစ်သိမ့်ရှာပါသည်။ ကြည့်လိုက်တော့ သူမ မျက်လုံး များမှ မျက်ရည်များက ယိုစီးကျလျက် ...။ သည့်နောက်တော့ ကျွန်တော်သည်

ခြံနောက်သို့ သွားပြီး ငူငူကြီးထိုင်ကာ စိတ်ပျက်ဝမ်းနည်းနေမိပါသည်။

မကြာခဏဆိုသလို ကျွန်တော် သည်ကိစ္စကို စဉ်းစားကြည့်မိပါ၏။ ဘာကြောင့် ကျွန်တော် မယ်မယ်ရရဖြစ်မလာရတာလဲ ...။ ကျွန်တော်သည် ပညာရေးတွင် အမြင့်ဆုံး အဆင့်ရှိသူပါ။ အတွေ့အကြုံအရာတွင်လည်း သူများတကာတွေထက်သာပါသည်။ လုပ်ချင် ကိုင်ချင်စိတ်ရှိတယ်၊ တည်ငြိမ်တယ်၊ အရက်မသောက်၊ ဆေးလိပ်မသောက်၊ ဖဲဆို ကိုင်၍ပင် မကြည့်ခဲ့ဘူးသည့်ပြင် မြင်းပွဲဆိုပါကလည်း မြင်ပင် မမြင်ဘူးခဲ့ပါ။ အနှိမ်ခန်း၊ ရေချိုးခန်း ဆိုလျှင်လည်း ဝေးဝေးက ရှောင်သူဖြစ်ခဲ့ပါသည်။

သို့ပါလျှက် ကျွန်တော်သိသလို လူတိုင်းကလည်းသိကြပါသည်။ ကျွန်တော့် ဘဝက ဘယ်မှာလဲ၊ ဘာကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ နည်းနည်းလေးမှ ဖြစ်မလာရတာလဲ၊ ကျွန်တော်သည် တက်ကြွသူမဟုတ်ပါ။ စိတ်အားထက်သန်ခြင်းလည်း မရှိပါ။ လက်တွေ့အားဖြင့် ကျွန်တော်သည် ဆွဲဆောင်မှုမရှိရုံမက အခြေအနေက တောင်းဆိုမှုကိုလည်း လျှင်မြန်စွာ တုံ့ပြန်နိုင်သူမဟုတ်ပါ။

ယနေ့ခေတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ဆွဲဆောင်မှုရှိရန်လိုအပ်ကြောင်း ကျွန်တော်သိပါ၏။ ဆွဲဆောင်မှု တက်ကြွမှုနှင့် လျှင်မြန်စွာ တုံ့ပြန်မှုတို့သည် စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကဖြစ်ကြောင်းကို ကျွန်တော်သိပါ၏။ သို့သော် ကျွန်တော့်မှာ အသေးအဖွဲ့ အားနည်းချက်ကလေးများလည်းရှိနေပါသည်။ ကျွန်တော်သည် ဂဏန်းများကို တစ်ကြိမ်တွင် တစ်ကော်လံပြည့်အောင် ပေါင်းနိုင်ခြင်းမရှိပါ။ ကျွန်တော် မှတ်ဉာဏ်များက မကောင်းပါ။ အကြောင်းအရာများသည် ချက်ချင်းဆိုသလို ပျောက်လွင့်သွားတတ်ကြပါသည်။ မကြာခဏဆိုသလို အိမ်ပြန်ရောက်လာပြီး ညနေခင်းများမှာ ကျွန်တော့်ဇနီးကို ပြောမိပြန်ပါသည်။

‘ဒီးလ်ရေ၊ ပြောရအုံးမယ်ကွာ၊ မောင့်မှာ မှတ်ဉာဏ်တွေကလဲ မကောင်းဘူးကွ’ ထိုအခါသူမက ‘မမှတ်မိတော့ ဘာဖြစ်လဲမောင်’ ဟုမေးပါသည်။ ကျွန်တော်က ‘မမှတ်မိတော့ မေ့တာပေါ့ကွ’ လို့ပြောပြီး ကျွန်တော့်ဟာ ကျွန်တော် ညည်းညူးနေမိပါသည်။

ပြီးတော့ အချိန်သာ ကုန်သွားခဲ့သည်။ ကျွန်တော် မသိသည့်အချက်တစ်ခုရှိပါသေးသည်။ အခြားမဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော်၏ စားသောက်ပုံမှားနေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ နံနက်တိုင်း ကျွန်တော် ကော်ဖီသောက်ပါသည်။ အသားစားပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော် စားသမျှသည် အာဟာရနှင့် တက်ကြွမှုကိုဖြစ်စေသော ဓါတ်ဆား စသည့် တို့ အချိုးအစား မျှတအောင် စားရမည်ကို ကျွန်တော်မသိပါ။ စင်စစ် လူတစ်ယောက် စားသည့်အခါ ဥအကာဓါတ်အပြင် ရေဓါတ်နှင့် ဝတ်မှုန်ဓါတ်တို့ အချိုးအစားကျစွာ ပါဝင်ရပါမည်။

ကျွန်တော်သည် တနင်္လာနေ့နံနက် အလုပ်မသွားခင် အိမ်ခြံနောက်တွင် သို့ကလို ပြန်လှန်စဉ်းစားနေခိုက် ကျွန်တော်မအောင်မြင်ခြင်း၏အကြောင်းကို ပြုံးဆို မီးမောင်းထိုးပြဘိအလား မြင်လိုက်ရပါသည်။ ကျွန်တော်သည် ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် မယုံကြည်ခြင်းပါတကား၊ ဟုတ်ပါ၏။ မှန်လိုက်လေစွ၊ ကျွန်တော်သည် ဘာကိုမှ အကောင်ထည်ဖော်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းမရှိပါ။ အကြောင်းမူ ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော် မယုံကြည်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော့်မှာ ဘာကိုမျှ တုံ့ပြန်စွမ်းအားလည်း မရှိနိုင်တော့ပါ။

ကျွန်တော်သည် ထရပ်ပြီး အိမ်မီးဖိုချောင်ရှိရာသို့ တန်းတန်းမတ်မတ် လျှောက်သွားပါသည်။ မီးဖိုချောင်မှာ ဒိုးလ်တစ်ယောက် နံနက်စာ ပြင်ဆင်နေလေရဲ့။

‘ဒိုးလ်’ ကျွန်တော်ကပြောသည်။ ‘မောင် ဘာမှားနေလဲဆိုတာ သိပြီ ဒိုးလ်ရေ၊ မောင်ဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ့်ကြည်ရမယ်’ လို့ပြောပြီး၊ ကျွန်တော် စားပွဲကို လက်သီးနှင့် တအားထုလိုက်မိရာ၊ စားပွဲမှာ ပြန်ရန်ထ၊ မတတ်ဖြစ်သွားပါသည်။

‘အို ... ဂျင်ရယ်၊ ကျမဖြင့် လန့်လိုက်တာ မောင်ရယ်’ ဒိုးလ်က ကြောက်ရှာသော်လည်း၊ ကျွန်တော်ကမူ ‘ဟား ... ဟား ... ဟား’ ဟူ၍ ဟားတိုက်အောင်ပင် ရယ်မိလေသည်။

ခြောက်နှစ်အတွင်းမှာ ဒိုင်းလ်ကို ကျွန်တော် ပထမဆုံးအကြိမ်ကြောက်လန့်အောင် လုပ်မိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ‘မောင် မင်းကို ခြောက်လိုက်တယ် ဟုတ်လား၊ ဒါဆို မောင့်ကို ရောနှောထားတဲ့ စားစရာတစ်ခုယူပေးပါလား’ လို့ ကျွန်တော်က ပြောရာ ဒိုင်းလ်က ‘မောင် ဝက်သားခြောက် စားမယ်မှတ်လား၊ ကျမ အခုပဲ အဆင်သင့်လုပ်ထား တယ်’ ဟု ပြန်ပြောပါသည်။

‘မဟုတ်ဘူး ဒိုင်းလ်၊ ဝက်သားခြောက်မှာ ငါတ်ဆားဖြစ်တဲ့ နိုက်ထရိုဂျင် ပါဝင်နှုန်း သိပ်များတယ်၊ ရုံးမှာဆိုတော့ သိပ်အစာမကြေချင်ဘူး၊ ဒါကို အစာကြေအောင် လုပ်ရ တဲ့ အတွက် လူဟာငြီးငွေ့လာတယ်၊ မလန်းမဆန်းဖြစ်လာတယ်။ ကိုယ်လက်တွေလဲ လေးလံလာတယ်။ ဒါကြောင့် မောင့်ကို နို့ချဉ်ချဉ်တစ်ခွက်နှင့် မကျက်တကျက် ပြုတ် ထားတဲ့ ပဲတောင့်တစ်ပွဲဆိုရင်ပဲ’ လို့ပြောလိုက်တော့ ဒိုင်းလ်က ‘ကော်ဖီရော’ ဟု ထပ်မေးပါသည်။

‘မဟုတ်ဘူး ဒိုင်းလ်၊ တစ်စက်တောင် မသောက်ဘူး၊ မောင့်ကို ရေခွေးခွေးလေးနဲ့ ရောထားတဲ့ ပြောင်ဖူးပေါက်ပေါက်ပဲ ပေးပါ’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။

ဤနည်းဖြင့် ကျွန်တော် နံက်စောစောစာ စားပြီး၊ အလုပ်သစ်တစ်ခုကို စတင် ရန် ရုံးသို့သွားပါသည်။ စိတ်ထဲမှာ နေလို့ထိုင်လို့လည်းကောင်းနေပါသည်။ ဘာမဆို ကောင်းစွာ တုံ့ပြန်နိုင်သည့် အနေအထားရှိကြောင်း ကိုယ့်ဟာကိုလည်းသိနေပါသည်။ ပြီးတော့ ‘ဂျင်ဒင်ဒလေ’ ဟု ကိုယ့်နာမည်ကို ကိုယ်အထပ်ထပ်ခေါ်ပြီး ‘မင်းဟာ ကောင်းကောင်း လုပ်ရမယ်’ လို့ ကျွန်တော့်ဟာ ကျွန်တော် ပြောနေမိပါသည်။

ကျွန်တော်ရုံးမှာ ပထမဆုံးတွေ့ရသူကတော့ ယခုပင် ရုံးထဲဝင်သွားသူ အထွေ ထွေမန်နေဂျာဖြစ်ပါသည်။

‘ဒင်ဒလေ ခင်ဗျား ဆယ်မိနစ်တောင်စောနေပါလား’ ဟု သူကပြောပါသည်။

‘မစွတာ ကပ်ဆန်၊ ကျွန်တော်ဟာ နောက်ကျတာထက် စောတာကို ပိုကြိုက် တယ်၊ သူ့အချိန်ထက် အလုပ်ရှင်ရဲ့အချိန်ကို ပိုမို လေးစားရကောင်းမှန်းသိတဲ့

ဝန်ထမ်းဟာ သူ့လစာရိက္ခာဟာလဲ လေးစားစရာဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော် နားလည်ပါတယ်' လို့ ကျွန်တော် ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

ဤနည်းဖြင့် ကျွန်တော်သည် စားပွဲကို ဖွင့်ပြီး အလုပ်ကိုတန်းလုပ်ခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အဲဒီနေ့နံနက်လောက်တစ်ခါမှ အလုပ်မလုပ်ခဲ့ဘူးဟု ကျွန်တော် ထင်ပါသည်။ အားလုံးသည် လွယ်ကူနေပါသည်။ နာရီဝက်လောက်မျှ အချိန်ယူ စဉ်းစားရမည့် စာများသည် နှစ်မိနစ်အတွင်း ကျွန်တော်အဖြေပေးနိုင်ခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော် ဖြေကြားသည့်စာတိုင်းတွင်လည်း ကြည်နူးမှုကလေးများပါရှိအောင် ဖော်ပြနိုင်သည်ဟုထင်ပါသည်။ ဥပမာ ရွှင်ပြုံးနိုင်ပါစေ၊ ကြည်နူးနိုင်ပါစေ စသည့် အသေးအမွှားပင်ဖြစ်စေ၊ အကောင်းမြင်သဘော သက်ဝင်သည့် စကားလုံးများ အလိုလိုပါရှိလာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြင့် 'ဂျင်ဒပ်ဒလေ၊ မင်းဟာ ဖြစ်မြောက်တော့မှာပါ' ဟု ကျွန်တော့်ကိုယ်ဟာကိုပင်ပြောမိပါသည်။

ထိုနေ့နံနက်မှာ မစ္စတာကစ်ဆန်သည် ရုံးအတွင်း နှစ်ကြိမ် သုံးကြိမ်မျှ လျှောက်ရင်း 'ဒပ်ဒလေ ပင်ပန်းတယ်နော်' ဟု ပြောပါသည်။

ကျွန်တော်က 'မစ္စတာ ကစ်ဆန်၊ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဟာ ကြိုးစားပြီး မလုပ်ဘူးဆိုရင်၊ ဒါဟာ သူ့အတွက်ရော သူ့အလုပ်ရှင်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကိုပါ လိမ်လည် လှည့်ဖျားယူခြင်းပါပဲ' လို့ ကျွန်တော် ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။

နေ့လည် တစ်နာရီလောက်ရောက်တော့ မစ္စတာကစ်ဆန် ကျွန်တော့်စားပွဲရောက်လာပြီး 'ဒပ်ဒလေ၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျားနဲ့ စကား ပြောစရာရှိတယ်၊ ကျွန်တော်နဲ့ အတူ နေ့လည်စာစားပါလား' လို့ ပြောတယ်။

ကျွန်တော်က 'ကောင်းပါပြီ မစ္စတာကစ်ဆန်၊ ကျွန်တော် ဒီပို့စကဒ်လေး ပြီး အောင်ရေးလိုက်မယ်၊ ပြီးရင် သွားကြတာပေါ့' လို့ ပြန်ပြောတော့ သူက 'ပို့စကဒ်ကို ထားလိုက်ပါ၊ အရေးမကြီးပါဘူး' လို့ ပြောတယ်။



‘မစ္စတာကစ်ဆန်၊ နပိုလီယံက ပြောဘူးတယ်။ ပို့စကဒ်တစ်ခုကို အဆုံးမသတ်ဘဲ ဘယ်တော့မှ တစ်ပိုင်းတစ်စမထားပါနဲ့တဲ့’

ကျွန်တော်ဟာ ခုလိုပြောပြီး၊ ပို့စကဒ်ကို အသေအချာပြင်ဆင်ကာ လက်မှတ်ထိုးပေးလိုက်တယ်။ သည့်နောက်တော့ ကျွန်တော်ဟာ ဦးထုပ်ကိုယူပြီး၊ မစ္စတာ ကစ်ဆန်နှင့်အတူ လူစည်းကားတဲ့ကလပ်တစ်ခုကို သွားကြတယ်။ ကလပ်မှာ စားစရာတွေ အများကြီးပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်အသားကို လုံးဝမစားဘဲ၊ ဟင်းနုနွယ်ရွက်ကြော် အနည်းငယ်သာ စားလိုက်တယ်။ မစ္စတာကစ်ဆန်ဟာလဲ အရွက်ပြုတ်ကျော် အနည်းငယ်မှအပ ဘာမှ စားတာ မတွေ့ရဘူး။

‘ဒီမှာ ဂျင်၊ ကျွန်တော် တစ်မနက်လုံး ခင်ဗျားကို စောင့်ကြည့်နေတာ။ ကျွန်တော်တို့ လိုချင်တဲ့သူဟာ ခင်ဗျားပဲဆိုတာ ကျွန်တော်ယုံတယ်။ ကုမ္ပဏီက ကင်းဆပ်မြို့မှာ ရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့တွေ့ပြီး ကိစ္စအတော်ကြီးကြီးတစ်ခုကို ပြေပြစ်အောင်လုပ်ဖို့ လူတစ်ယောက်ရှာနေတယ်’ လို့ သူကပြောတယ်။

ကျွန်တော်က သူ့စကားကို ဖြတ်ပြီး ‘ဒီမှာ မစ္စတာကစ်ဆန် ကျွန်တော် သူ့ကို တွေ့ပြီးပြေလည်အောင်လုပ်နိုင်တယ်’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဒီတော့ သူက ...

‘ဘယ်တော့ သွားနိုင်မလဲ’ လို့ မေးတယ်။

‘ခုပဲ သွားမယ်၊ ကျွန်တော် ဒီအရွက်ကြော် စားပြီးပြီးချင်း သွားမယ်၊ ရောက်ရင် ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာသာပြောပါ’ လို့ ပြောတော့ သူက ...

‘ကောင်းတယ်၊ ခင်ဗျား တွေ့ရမယ့်လူက ဂျွန်လမ်းက ဂျွန်စမစ်ဆိုတဲ့ လူပဲ၊ နာမည်ကို မှတ်မိရဲ့လား၊ ရေးမှတ်ရင် ပိုကောင်းမယ်’

‘မလိုပါဘူး၊ နာမည်ကို သုံးကြိမ် လေးကြိမ်လောက်ပြောရင် ကျွန်တော် မှတ်မိပြီ၊ ခင်ဗျားပြောပါ။ ကျွန်တော် အသက်ပြင်းပြင်းရှုပြီး နားထောင်နေမယ်’

ကျွန်တော်သည် အိမ်ကို တန်းတန်းမတ်မတ်ပြန်ပြီး၊ ပစ္စည်းများကို ထုပ်ပိုးပါသည်။ ကျွန်တော်က ...

‘ဒိုးလ် မောင် ကင်းဆပ်မြို့ကို သွားမလို့’

‘ဘာလုပ်ဖို့လဲ မောင်’ ဒိုးလ်ကမေးပါသည်။

‘ကိစ္စတစ်ခုကို ပြေလည်အောင် လုပ်ဖို့ပါ။ ကိစ္စက သိပ်ကြီးတယ်။ လူကြီးကြီးတွေနဲ့ တွေ့ရမယ်။ မောင်လုပ်တာ အောင်မြင်ရင်၊ တို့လဲ ကြီးကြီးဖြစ်မှာပေါ့’

ကျွန်တော် ထိုနေ့ညက ကားနှင့် ထွက်ခွာခဲ့ပါသည်။ တစ်လမ်းလုံး အသီးအရွက်ကိုသာစားပြီး၊ မှတ်ဉာဏ်ကိုလည်း နှိုးဆွရာ၊ တချိန်လုံး ပျတ်ပျတ်လတ်လတ်ရှိနေပါသည်။

ကျွန်တော် ကင်းဆပ်မြို့ကိုရောက်တော့ ကျွန်တော် ရင်ဆိုင်ရမည့်ကိစ္စမှာ အတော်ကြီးနေသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။ ဖွန်စမစ်ကို ကျွန်တော် တွေ့ပါသည်။ သို့သော် သူက ကျွန်တော့်ကို တွေ့ခွင့်မပေးပါ။ ကျွန်တော်ရုံးကို အရောက်သွားပြီး ‘မစွတာစမစ်၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကိုတွေ့ပါရစေ’ လို့ ပြောတော့ ‘မဖြစ်ဘူး၊ ငါမတွေ့နိုင်ဘူး’ လို့ ပြောပါသည်။ မည်သို့ဖြစ်စေ ကျွန်တော် ဆက်လက်ကြိုးစားပါသည်။ ‘ကျွန်တော်တွေ့ပါရစေ’ လို့ ပြောရာ သူက ‘မရဘူး၊ ငါမတွေ့နိုင်ဘူး’ ဟု ပြောပါသည်။

သို့သော် ကျွန်တော် လက်မလျှော့ပါ။ ထိုနေ့ညနေမှာ ကျွန်တော် သူ့အိမ်လိုက် သွားပြီး၊ သူ့စာကြည့်ခန်းအထိရောက်သွားကာ ‘ခု ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို တွေ့နိုင်ပြီး လား’ ဟု မေးပါသည်။ သူက ‘မရဘူး၊ မတွေ့နိုင်ဘူး’ ဟု ပြောရာ၊ ကျွန်တော်က ‘ဒီမှာ မစွတာစမစ် ကျွန်တော်ဟာ မိုင်နှစ်ထောင်လောက် ဝေးတဲ့နေရာကနေ ခင်ဗျားကို လာတွေ့တာပါ။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို တွေ့လို့ရမလား’ လို့ မေးတော့ သူက ‘မရဘူး’ ဟု ထပ်ပြောပါသည်။

ဤနည်းဖြင့် လေးရက်ကြာသွားပါသည်။ နောက်ဆုံးတွင်မူ သူက ‘ကောင်းပြီ၊ ခင်ဗျားကိစ္စကိုပြောပါ။ ခင်ဗျား ဘာလိုချင်သလဲ’ ဟု မေးပါသည်။ ကျွန်တော်က ‘ကျွန်တော် ခင်ဗျားနဲ့တွေ့ပြီး၊ ကိစ္စကို ပြေလည်အောင် လုပ်ချင်လို့ပါ။ ခု ကျွန်တော် နဲ့အတူသွားပြီး ဟင်းရွက်ကြော် စားရင်းပြောကြတာပေါ့’ ဟု ပြောလိုက်ပါသည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်တော် သူ့ကိုခေါ်ပြီး၊ လူစည်းကားသည့် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကို သွားကာ၊ ကင်းဆပ်မြို့၏ အကောင်းဆုံးသော ဟင်းနုနွယ်ရွက်ကြော်ကို စားကြပါ သည်။ စားပြီးတော့ ကျွန်တော်က ...

'ခင်ဗျားဟာ လူကြီးတစ်ယောက်ပါ။ ကိစ္စကလဲကြီးပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကလဲ ကြီးကြီးမားမားပဲ လုပ်ချင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော်တို့တွေ့ ရမယ့် လူပုဂ္ဂိုလ် အမှန်ပါပဲ' ဟု ပြောလိုက်ပါသည်။

'ဂျင်၊ ခင်ဗျားဟာ စကားပြော တော်တော်ကောင်းတာပဲ၊ ပြီးတော့ ဥပမိရုပ်လဲ ရှိတယ်။ ဒါဟာ ဒီနေ့ စီးပွားရေးမှာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ လူ တစ်ယောက်ကို မြင်လိုက်လို့ ဥပမိရုပ်ရှိတယ်ဆိုရင်၊ သူဘာပဲ လိုချင်လိုချင် ကျွန်တော် လုပ်ပေးတယ်။ ဥပမိရုပ်ဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ဘာမဆိုဖြစ်နိုင်တယ်' ဟု ပြောပါ သည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်တော်လိုချင်တာ ရခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော်သည် ရထားစီးပြီး၊ ချင်ချင်း နယူးယောက်ကို ပြန်ခဲ့ပါသည်။ ဒိုးလ်က ကျွန်တော့်ကို ဘူတာမှာ လာကြိုပါသည်။ ကျွန်တော်သည် သူမကို ပလက်ဖောင်းပေါ်မှာပင် တစ်ချိုးတည်းနမ်းလိုက်ပါသည်။ 'အဆင်ပြေခဲ့သလား' လို့ သူမက မေးပါသည်။ 'ဟုတ်တယ်၊ အဆင်ပြေခဲ့တယ်' လို့ ကျွန်တော်က ဖြေလိုက်တော့ ဒိုးလ်ဟာ မျက်ရည်တစ်ပေါက် ပလက်ဖောင်းပေါ် ကျ သွားတာကို ကျွန်တော် မြင်လိုက်ရတယ်။ 'ဂျင်က သိပ်တော်တာပဲ' ဟု သူမကပြော ပါသည်။

နောက်နေ့နံနက်တွင် ကျွန်တော့်စားပွဲပေါ်မှာ ဒေါ်လာငါးထောင်တန်သည့် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင် စာအိတ်ထဲထည့်တင်ထားသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

ဤသည်မှာ ကျွန်တော် ပထမဆုံးအကြိမ် မည်သို့မည်ပုံ 'မတ်'လာသည့် အကြောင်းဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော်ဟာ သည်မျှ အရွယ်ပမာဏရှိသည့်အလုပ်ကို ပြေပြစ်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည် ဟု ဆိုသောအခါ ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို

တာဝန်ပေးစရာတွေ အများအပြားရှိလာခဲ့ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းကိစ္စများ ပြီးဆုံးသည်နှင့် ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို ဦးစီးခေါင်းဆောင်အဖြစ် တာဝန်ပေးပါသည်။ ‘မင်းဟာ ဒီအတိုင်းနေလို့ အကျိုးမရှိဘူး၊ တို့ရဲ့အကြီးဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ရမယ်’ ဟု မစ္စတာကပ်ဆန်က ပြောပါသည်။

ကျွန်တော် အိမ်ပြန်ရောက်ပြီး ဒိုးလ်ကို ပြောပြတယ်။ ‘ဒိုးလ်ရေ မောင့်ကို ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ခန့်လိုက်ပြီ’

‘အို ... ဂျင်ရယ်၊ မောင် အခုအောင်မြင်သွားပြီ။ မောင့်အတွက် ဂုဏ်ယူတယ်၊ ကုမ္ပဏီအတွက်လဲ ဂုဏ်ယူပါတယ်။ အခု မောင်ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ပြီဆိုတော့ ကျမကို အားလုံးပြောပြရမယ်၊ ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ ကုမ္ပဏီက ဘာလုပ်လို့ ဘာတွေ ရောင်းတာလဲ မောင်’ ဟု မေးပါသည်။

‘ဒိုးလ်’ ကျွန်တော်က ပြန်ဖြေပါသည်။ ‘အချစ်ရယ် မင်း အဲဒါတွေ မေးမနေပါနဲ့၊ မောင်ဟာ ကိစ္စတွေ ပြေလည်ဖို့ ဘာတွေ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ စီစဉ်ရတာနဲ့ အလုပ်များနေတယ်၊ ကဲ ... နောက်မှ ပြောမယ်’ ဟု ပြောလိုက်ရပါသည်။

ဟုတ်ပါသည်။ ကျွန်တော် အမှန်ပင် အလုပ်များနေပြီဖြစ်ပါသည်။

တက္ကသိုလ်မင်းသူ

စီးပွားရေးသမားနှင့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ဖားသူ  
အားလုံးအတွက်

ဖောက်သည်သစ်ရှာဖွေနည်း  
နိဿရည်း ၅၀

50 WAYS TO WIN NEW CUSTOMERS

( Dr. Paul R. Timm, Ph.D. )

တက္ကသိုလ်မင်းသူ B.A. ( B.Litt ); D.J

သင်ဘာပဲလုပ်လုပ်၊ ဤစာအုပ်က  
သင့်ကို အကျိုးပြုမှာ သေချာသည်။

ထွက်နေပြီ

“  
အမှားတစ်ခုပြုလုပ်ခြင်းသည်  
သင်ရည်မှန်းသည့် ပန်းတိုင်သို့  
တစ်လှမ်းနီးကပ်လာခြင်း  
ဖြစ်သည်။”

အရောင်းမဖြစ်ခြင်း၏ အကြောင်းရင်း ၄၀

**40 REASONS WHY YOU LOST THAT SALE**  
( DAVID GOH )

တက္ကသိုလ်မင်းသူ B.A. ( B.Litt ); D.J

ထွက်နေပြီ