

JOHN BREMNER

Network Marketing ၏

လျှို့ဝှက်ချက်မဟုတ်သော

လျှို့ဝှက်ချက်



ဒေါက်တာ မြမြသက်

ဘာသာပြန်ဆိုသည်။

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး	ဒို့အရေး

နိုင်ငံတော်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေပေါ် ပေါက်နေသည် ပြည်ထောင်စုသား အားလုံး၏ ပဓာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်။

ပြည်သူ့သဘောထား

- ပြည်ပအားကိုးပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော် တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက် စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံ များအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး
- အမျိုးသားပြန်လည်စည်းလုံးညီညွတ်ရေး
- ခိုင်မာသည့်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံ ဥပဒေသစ်နှင့်အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- စိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း တက်စုံ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက် အောင် တည်ဆောက်ရေး
- ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် သိမြင်စွာဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- နိုင်ငံတော် စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသားပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင့်မားရေး
- အမျိုးဂုဏ် ဇာတိဂုဏ်မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ၊ အမျိုးသားရေး လက္ခဏာများ မပျောက်ဖျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး
- မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး
- တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး



ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၁၄၁၀၀၇
မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၉၇၆၁၀၀၇

၂၀၀၇၊ အောက်တိုဘာလ
ပထမအကြိမ်
တန်ဖိုး-၃၀၀၀ကျပ်

ပုံနှိပ်သူ

ဒေါ်မိုးကေခိုင်
ချိုတေးသံစာပေတိုက်၊
ရွှေနံသာကျေးရွာ၊ ပုလဲမြို့-၃

ပုံနှိပ်သူ

ဒေါ်ဖြူနင်းဖွေး
ဥက္ကာပုံပုံနှိပ်တိုက်
၁၆၆၊ ၃၇ လမ်း၊ ရန်ကုန်

ဖြန့်ချိရေး

SHINE HOPE CO., LTD. (YANGON)
NO.202/203, 2nd FLOOR, YUZANA BUSINESS TOWER, DHAMA ZEDI ROAD,
SANCHAUING TOWNSHIP, YANGON, MYANMAR.
TEL: (95-1) 514768, 536266 E-mail: shinehop@yangon.net.mm
SHINE HOPE CO., LTD. (MANDALAY)
NO.1, CORNER OF 18th & 80th STREET, MANDALAY, MYANMAR. TEL.: (95-2) 31570
SHINE HOPE CO., LTD. (TAUNGGYI)
NO. 159, THIDAR STREET, NYALUNG SHWE HAWGONE QUARTER,
TAUNGGYI, MYANMAR.
Tel: (95-81) 21687

JOHN BREMNER

Network Marketing ၏
လှို့ဝှက်ချက်မဟုတ်သော
လှို့ဝှက်ချက်



ဒေါက်တာ မြေမြေသက်

ဘာသာပြန်ဆိုသည်

မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၁။	အခန်း(၁) Network Marketing၏ အခြေခံ သဘောတရားများ	၁
၂။	အခန်း(၂) ဘယ်လိုလူတွေ အောင်မြင်သလဲ	၁၆
၃။	အခန်း(၃) ဆက်သွယ်ဝင်ရောက်မည့် Networking ကုမ္ပဏီအား စုံစမ်းခြင်း	၃၀
၄။	အခန်း(၄) ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပစ္စည်းဝယ်ယူရင်းနှီးမှု	၄၆
၅။	အခန်း(၅) သင်ယူလေ့ကျင့်မှုဖြစ်စဉ်	၅၄
၆။	အခန်း(၆) အောင်မြင်မှုသို့သွားရာလမ်း	၆၆



၇။	အခန်း(၇) ဘယ်လိုလူကို လက်တွဲမလဲ	၈၂
၈။	အခန်း(၈) မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုနှင့် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု	၁၀၂
၉။	အခန်း(၉) Networker တစ်ဦး၏ ကတိတာဝန်(၈)ရပ်	၁၁၆
၁၀။	အခန်း(၁၀) အောက်လိုင်းအဖွဲ့အစည်းတည်ဆောက်ခြင်း	၁၂၈
၁၁။	အခန်း(၁၁) လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ရေးဆွဲခြင်းနှင့် ပန်းတိုင်များချမှတ်ခြင်း	၁၄၆
၁၂။	အခန်း(၁၂) စားသုံးသူအား ဝန်ဆောင်မှုနည်းစနစ်များ	၁၆၆
၁၃။	အခန်း(၁၃) လုပ်ငန်းတွင်းသို့ မိတ်ဆက်ခေါ်ဆောင်ခြင်း	၁၇၈
၁၄။	အခန်း(၁၄) အင်တာနက်ပေါ်မှ Network Marketing	၁၉၄



မူရင်းစာရေးဆရာ၏ အမှာစာ

ဤစာအုပ်သည် အမျိုးမျိုးသော မဂ္ဂဇင်းများအတွက် ကျွန်တော် ပြုလုပ်ပေးခဲ့သော အင်တာဗျူးများကို စုစည်းထားသော စာအုပ်ဖြစ်ပြီး၊ ခေတ်မီအောင် ထပ်မံဖြည့်စွက် ပြင်ဆင်၍ အသစ်ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အင်တာနက်ဖြင့် လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်မှုများမှာ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်အောင်မြင်လာသဖြင့် ယခု အသစ်ထုတ်ဝေသော စာအုပ်တွင် အခန်းတစ်ခန်း ထပ်မံဖြည့်စွက် ထည့်ပေးထားပါသည်။

ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းလုံးရှိ ကျွန်တော်၏ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ထပ်မံပြောကြားလိုပါသည်။ အထူးသဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ယခုတစ်ကြိမ် အသစ်ထပ်မံထုတ်ဝေနိုင်ရန် ကူညီပေးသော ဒေးဗစ်လီးကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။

ဤစာအုပ်တွင် ကျွန်တော် ယခင်က တစ်ခါမျှ မဆွေးနွေး၊ မဖော်ပြခဲ့ဖူးသော အချက်တစ်ချက်ကို ဖြည့်စွက်ဆွေးနွေး လိုပါသည်။ ထိုအချက်မှာ သင်သည် ရိုးစင်းသော စည်းမျဉ်းဥပဒေ အချို့ကို အသုံးပြုပြီး အမှားများကို ရှောင်ရှားမည် ဆိုလျှင် Network Marketing လုပ်ငန်းတွင် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို



ရရှိနိုင်သည် ဟူသော အချက်ဖြစ်သည်။ သို့သော် ကျွန်တော့် အသိမိတ်ဆွေများထဲတွင် ဝင်ငွေ ကောင်းလှသော်လည်း ကြွေးတင်နေဆဲ လူများစွာ ရှိနေပါသည်။ သင့်ကိုယ်သင် နှစ်မှန်းအောင်မလုပ်ပါနှင့် - ကြွေးဝယ်တစ်များနှင့် ထပ်မံဝယ်ပါနှင့်။ ရပ်လိုက်ပါ။ ကြွေးကျေအောင် အရင်ဆပ်ပါ။ သို့မှသာ သင် ဝင်သမျှ ဝင်ငွေ သင့်ငွေဖြစ်မည်။ ထို့နောက် သင့်ဝင်ငွေ၏ ၂၀%ကို မှန်မှန်ပြန်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ သင်၏ အနာဂတ် လုံခြုံစိတ်ချရဖို့အတွက် ဟု မှတ်တူပါ။ သင်သည် Network Marketing တွင်မှ မဟုတ်ပါ။ အခြားမည်သည့်လုပ်ငန်းတွင်မှာမှ ငွေကို မစုဆောင်းဘဲနှင့် မကြွယ်ဝ၊ မချမ်းသာနိုင်ပါ။ ယနေ့မှစ၍ ငွေစုပါ။ သင် ချမ်းသာကြွယ်ဝ လာချိန်ထိ မရပ်ပါနှင့်။

ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုသူများအား ကျွန်တော်၏ Network Marketing လုပ်ငန်းထဲရှိ မိတ်ဆွေများအဖြစ် မှတ်တူပါသည်။ သင်တို့ထံတွင် မေးလိုသော မေးခွန်းများရှိနေသေးလျှင် သို့မဟုတ် ကျွန်တော့်ကို နှုတ်ဆက်ရုံမျှ သက်သက် အတွက်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်၏ အီးမေးလ်လိပ်စာ johnbremner@beeh.net ကို ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။

John Bremner (ဂျွန်းဘရမ်းဗား)

မိတ်ဆက်

Network Marketing တွင် အားသာချက် များစွာရှိပါသည်။
ဆင်သည် ရင်းနှီးငွေ အနည်းငယ် သို့မဟုတ် လုံးဝမရှိဘဲနှင့် လုပ်ငန်း စတင်နိုင်
သည်။ အလုပ်ချိန်ကို ဆင် စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်နိုင်သည်။ အလွန်လည်း ပျော်ရွှင်
စရာ ကောင်းသည်။ ခွဲခြားမှုမရှိ၊ လူတိုင်း တန်းတူအခွင့်အရေးရသည်။
အကောင်းဆုံးက ဘယ်နေရာမှမဆို ဆင် လုပ်ငန်းလုပ်နိုင်သည်။ ဝေးလံခေါင်သီ
သော ကျေးရွာတစ်ရွာမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အကျိုး
သက်ရောက်မှုက အတူတူပင်။ သို့သော် Network Marketing မှ
မြင့်မားသော ဝင်ငွေရရှိဖို့ မျှော်လင့်နိုင်ရန်အတွက် ဆင်သိရှိရန် လိုအပ်သော
အရာအချို့နှင့် ဆင် ရှောင်ရှားရန် လိုအပ်သော အမှားအချို့ရှိပါသည်။

တစ်စုံတစ်ခုကို ဆင်သိလိုလျှင် မည်သည့်မေးခွန်းများ မေးရမည်ကိုသိရန်
အရေးကြီးပါသည်။ ဤစာအုပ်တွင် ပါရှိသော မေးခွန်းများသည် နှိုက်နှိုက်ရွတ်ရွတ်
မေးမြန်းထားသော မေးခွန်းများဖြစ်ပြီး၊ ကျွန်တော်၏ ခါးသီးသောအတွေ့အကြုံ
များ၊ အမှားများကို အခြေခံ၍ ထိုမေးခွန်းများ၏ အဖြေမှန်များကို ခက်ခက်ခဲခဲ
ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

Network Marketing တွင် သတိမမူသူများအတွက် ထောင်ချောက်



များစွာရှိပါသည်။ ဤစာအုပ်သည် လမ်းညွှန်မြေပုံတစ်ခုကဲ့သို့ သင်နှင့် ထိုက်တန်
 သော အောင်မြင်မှုကို မရရှိအောင် သင့်အား တားဆီးပိတ်ပင်ထားနိုင်သော
 အခက်အခဲ အတားအဆီးများကို ညွှန်ပြထားပါသည်။

သို့သော် သတိပေးစကားတစ်ခုနီးတော့ ပြောလိုပါသည်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ
 အအောင်မြင်ဆုံး ကိုယ်စားလှယ်များထဲမှ အချို့ကို အောင်မြင်မှုရှိရာသို့
 ကျွန်တော်ညွှန်ပြပေးခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ထို့အတူ အကြီးအကျယ်ဆုံး ကျွမ်းသူများ
 ထဲမှ အချို့ကိုလည်း အောင်မြင်မှုရှိရာသို့ ကျွန်တော်ညွှန်ပြပေးခဲ့ပါသည်။
 သို့သော် လူတို့ကျွမ်းမြဲ၊ ကျွမ်းဆဲသာဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်သည် သင်၏ ခရီးစဉ်
 မည်သို့ စီစဉ်ရမည်ကို ပြသနိုင်ပါသည်။ မည်သည့်နေရာသို့ သွားရမည်ဆိုသည်
 ထိုပင် ညွှန်ပြပေးနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ထိုနေရာသို့ ရောက်အောင် ကျွန်တော်
 သင့်အား ထမ်းပိုးခေါ်ဆောင်မသွားနိုင်ပါ။ သင့်ဖာသာသင် အရောက်သွားရမည်
 ဖြစ်ပါသည်။ ကံကောင်းသည်မှာ ထိုခရီးစဉ်သည် သင်တစ်ယောက်တည်း
 နှင်ရမည့်ခရီး မဟုတ်ခြင်းပင်။

To my beloved parents

အခန်း(၁)

Network Marketing၏

အခြေခံသဘောတရားများ

Q - Network Marketing (ကွန်ယက်ဈေးကွက်စနစ်)ဆိုတာ ဘာလဲ တိတိကျကျ သိချင်ပါတယ် ?

A - Network Marketing ဆိုတာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို စက်ရုံကနေ စားသုံးသူဆီကို အမြန်ဆုံး တိုက်ရိုက်ပို့ဆောင်ပေးတဲ့ နည်းပါပဲ။ အဲဒီလို ပို့ဆောင်တဲ့နေရာမှာ ဖြန့်ချိသူ ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ကွန်ယက်တစ်ခုကနေ တစ်ဆင့် ဈေးကွက်ကို ဖော်ဆောင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြန့်ချိသူကိုယ်စားလှယ်တိုင်းဟာ စားသုံးသူဆီကို ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချပြီး သင့်တင့်လျှောက်ပတ်တဲ့ အကျိုးအမြတ် ခံစားခွင့်ရှိသလို ကိုယ်တိုင်ဖြန့်ချိရေး ကွန်ယက်တစ်ခုကိုလည်း တည်ဆောက်ခွင့်ရှိပါတယ်။

အဲဒီလို ကိုယ်ပိုင်ကွန်ယက် တည်ဆောက်နိုင်တဲ့သူတွေကို Network Marketing ကုမ္ပဏီကနေ သူတို့အုပ်စုဝင်တွေ ရတဲ့အကျိုးအမြတ်တွေရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းတချို့ကို ခံစားခွင့်ပေးပါတယ်။ လုံလောက်တဲ့ အချိန်အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်လာတဲ့သူတွေရဲ့ အုပ်စုတွေဟာ အရွယ်အစား အရမ်း ကို ကြီးထွားလာနိုင်သလို အကျိုးခံစားခွင့်တွေကလည်း အဆမတန် များပြား လာပါတယ်။

Q - Network Marketingဟာ ပိရမစ်စနစ် (Pyramid)နဲ့ အတူတူပဲ လို့ ပြောရင်မှန်ပါသလား ?

A - လုံးဝမမှန်ပါဘူး။ ပိရမစ်စနစ်ဟာ လုံးဝခေတ်မမီတော့တဲ့ တရားမဝင် စနစ်တစ်ခုပါ။ ဒီစနစ်မှာ လူတစ်ယောက်ဟာ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်တယ်။

ပြီးတော့ တန်ရာတန်ဖိုးထက် အများကြီးဈေးတင်ပြီး ပြန်ရောင်းတယ်။ အဲဒီ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်လိုက်တဲ့လူတွေကလည်း သူ့လိုပဲ ဈေးထပ်တင်ပြီး ရောင်းပြန်တယ်။ အဲဒီမှာ ပစ္စည်းရဲ့ဈေးနှုန်းက မတန်တဆ ဖြစ်လာတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ အလုပ်က ဆက်လုပ်လို့မရတော့ဘဲ ပြိုလဲသွားတယ်။ အစပိုင်းက လူတွေလစ်ပြေးကုန်ပြီး နောက်ဆုံး ဝယ်ထားမိတဲ့လူတွေ လက်ထဲမှာ ပစ္စည်း တွေ စုပုံကျန်ခဲ့တယ်။ အစပိုင်းက လူအနည်းစုပဲ အကျိုးအမြတ်ခံစားရပြီး အများစုမှာ အတော်လေး ဆုံးရှုံးနစ်နာကြရတယ်။

ဒါပေမယ့် ခေတ်မီတဲ့ Network Marketing ကုမ္ပဏီတွေမှာကျတော့ ထောင်နဲ့သောင်းနဲ့ချီတဲ့ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ဝင်ငွေ အရမ်းကောင်း ကြတယ်။ တချို့ဆိုရင် သိက္ခာရှိရှိနဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို လည်ပတ်လုပ်ကိုင် နေကြတာ နှစ်ပေါင်း ၃၀လောက်တောင် ရှိနေပြီ။ ဒီစနစ်မှာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တွေကို သတ်မှတ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းတစ်မျိုးထဲနဲ့ပဲ လူတိုင်းကို ရောင်းပေးတယ်။ (ဒါပေမယ့် တခြားလုပ်ငန်းတွေမှာလိုပဲ အများကြီးဝယ်ရင်တော့ လျော့ဈေးနဲ့ ရတဲ့အတွက် အကျိုးအမြတ် ခံစားခွင့်ရှိပါတယ်။) တကယ်တမ်း ပြောရမယ် ဆိုရင် Network Marketing ကိုယ်စားလှယ်တွေမှာ အာမခံချက် အပြည့်အဝ ရှိကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအများစုမှာ ခင်ဗျားဟာ ဝယ်ထားပြီးသား ပစ္စည်းတွေကို မလိုချင်တော့ရင် packing (ပါကင်)မဖောက်ရသေးသ၍ ပြန်သွင်းလို့ရတယ်။ ငွေ ပြန်အမ်းပေးတယ်။

Q - Network Marketingနဲ့ Multi Level Marketing ဘာကွာပါ သလဲ?

A - ဘာမှ မကွာပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ်တွေကို ကွန်ရက် (Network)ပုံစံ ချိတ်ဆက် ဖြန့်ကျက်ပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖြန့်ချိရောင်းချတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ကို Network Marketing (ကွန်ယက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုစနစ်) ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းက ပိုပြီး ပုံဖော်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။



Q - တခြားစနစ်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် Network Marketingမှာ ရနိုင်တဲ့ အဓိက အကျိုးရလဒ်တွေက ဘာတွေလဲ? ဥပမာ - Franchiseနဲ့ ယှဉ်ရင် ပေါ့? (Franchise - အောင်မြင်ပြီးသား၊ နာမည်ရပြီးသား လုပ်ငန်း တစ်ခုရဲ့ နာမည်ကိုဝယ်ပြီး လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းပါ။ ဥပမာ - မက်ဒေါနယ် ဟမ်ဘာဂါ)

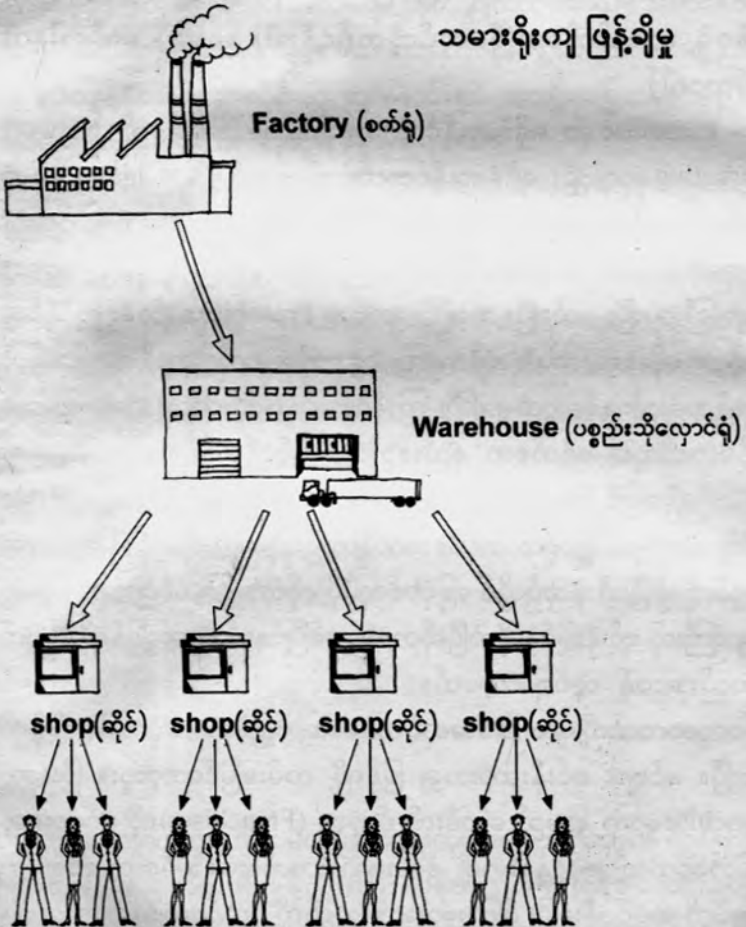
A - Franchise မှာ ရရှိခံစားနိုင်တဲ့ အကျိုးရလဒ် အများစုကို Network Marketing မှာလည်း ရရှိခံစားနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် Franchise မှာ ရှိတဲ့ အားနည်းချက်တွေကျတော့ Network Marketing မှာ မရှိသလောက်ပဲ။ Franchise မှာက အများစုဟာ စကတည်းကိုက နာမည်သုံးခွင့်ရဖို့ ငွေတွေ အများကြီးပေးပြီး ဝယ်ရပြီ။ အကြွေးမတင်ဘဲ Franchise လုပ်ငန်း လုပ်နိုင်တဲ့ လူဆိုတာ မရှိသလောက်ပဲ။ အဲဒီအကြွေးတွေ ကျေလောက်တဲ့အထိ အကျိုးအမြတ် ပြန်ရဖို့ကလည်း နှစ်တွေအများကြီး ကြာနိုင်တယ်။ Network Marketing မှာက ဒီလိုမဟုတ်ဘူး။ စရိတ်စက နည်းနည်းနဲ့ လုပ်ငန်းစနိုင်တယ်။

ဒါ့အပြင် Franchise လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စလုပ်ပြီဆိုတာနဲ့ ချက်ချင်း အကျိုးအမြတ်ပေါ်ဖို့ လိုလာတယ်။ ဘာလို့လည်းဆိုတော့ ကိုယ်ပုံမှန် လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကိုရပ်ပြီး ဒီအလုပ်ကိုပဲ ခြေစုံပစ်လုပ်ဖို့ လိုတာကိုး။ ခင်ဗျားဟာ ငွေတွေ အများကြီးကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ငွေတွေပြန်ရဖို့အတွက် အသည်းအသန် လုပ်ရတော့မယ်။

တကယ်လို့များ အဲဒီအလုပ်က မအောင်မြင်ဘဲ အရှုံးပေါ်ခဲ့လို့ရှိရင် သွားပြီ။ ခင်ဗျား ရင်းနှီးထားသမျှ ပြန်ရဖို့ လမ်းမမြင်တော့ဘူး။ ပြီးတော့ Franchise မှာက နာမည် ရောင်းလိုက်တဲ့သူ (Franchiser) ကို ခင်ဗျားရတဲ့ အမြတ်ငွေထဲက ရာခိုင်နှုန်းတချို့ ခွဲပေးရသေးတယ်လေ။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားက အလုပ်ကို အပင်ပန်းခံပြီး ပိုကြိုးစားလေ၊ သူတို့ကို ပိုလုပ်ကျွေးရာကျလေပေါ့။ အဲဒီအပြင် အလုပ်သမား ပြဿနာတွေလည်း ခင်ဗျားမှာ ဖြေရှင်းရအုံးမယ်။

Conventional Distribution

သမားရိုးကျ ဖြန့်ချိမှု



Network Marketing မှာက စလုပ်လုပ်ချင်း အချိန်ပြည့် ပေးစရာ မလိုဘူး။ ခင်ဗျားအတွက် လုံလောက်တဲ့ ဝင်ငွေတစ်ခု ရလာပြီဆိုတော့မှ ခင်ဗျားရဲ့ ပုံမှန်အလုပ်ကိုစွန့်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းထဲ ခြေစုံပစ် ဝင်လာလို့ရတယ်။ ကိုယ်လုပ်သမျှ အကျိုးအမြတ် ကိုယ်ပဲရတယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ ခွဲပေးစရာမလိုဘူး။

ဘယ်သူ့ကိုမှလည်း အလုပ်ခန့်စရာ မလိုဘူး။ ခင်ဗျားအောက်လိုင်းက အဖွဲ့ဝင်တွေ အားလုံးဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ခန့်ထားကြတာ။ သူတို့အလုပ် သူတို့လုပ်ကြတာ။ လုပ်ငန်းချဲ့ချင်ရင်လည်း ခင်ဗျား ကြိုက်တဲ့နှုန်းနဲ့ချဲ့လို့ ရတယ်။ ခင်ဗျား ကြိုးစားပြီးလုပ်လေ၊ ခင်ဗျားခံစားရမယ့် အကျိုးရလဒ်က လည်း ကြီးလေပဲ။ Network Marketing မှာက အများရဲ့ စုပေါင်းအား ကြောင့် ရလာတဲ့အကျိုးအမြတ်ကို ခင်ဗျား ခံစားရမှာ။ စုပေါင်းအင်အား ကောင်းလေ ခင်ဗျားအတွက် အကျိုးအမြတ် ပိုများလေပဲ။ ခင်ဗျားသာ နည်းစနစ် မှန်မှန်နဲ့ ရိုးရိုးလေး လုပ်သွားမယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းက အရှိန်ရလာပြီး တဖြည်းဖြည်း ကြီးထွားလာမှာပဲ။ ခင်ဗျားက ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ ရပ်လိုက်မယ် ဆိုရင်တောင် လုပ်ငန်းက မရပ်ဘူး။ သူ့ဖာသာဆက်ပြီး တိုးတက်ကြီးထွား နေအုံးမှာ။ အဲဒီအချိန်ရောက်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေကလည်း ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုနဲ့ အတူတူလိုက်ပြီး မြင့်မားလာမှာပဲပေါ့။

Q - သာမန်လုပ်ငန်းတွေထက် Network Marketing ရဲ့ အဓိက အားသာချက်တွေက ဘာတွေလဲ ?

A - အရေးကြီးတဲ့ အားသာချက်(၆)ချက်ကို ကျွန်တော် ပြောပြပါမယ်။

(၁) ဝင်ငွေ

Network Marketing မှာက ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေကို ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ် ပေးတဲ့လူက ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်ပဲ။ ဒီမှာက အများဆုံး ဘယ်လောက်အထိပဲ ရမယ်ဆိုတဲ့ သတ်မှတ်ချက်မျိုး မရှိဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ (၁၀)နှစ်ကိုပြန်ကြည့်ရင်

NETWORK FZA

သန်းကြွယ်သူဌေးစာရင်း ဝင်လာတဲ့ လူအများစုဟာ Network Marketing စနစ်ကြောင့် ဖြစ်လာကြတာ။ တခြား ဘယ်လုပ်ငန်းကမှ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေ ဒီလောက်အများကြီး မွေးထုတ်မပေးနိုင်ဘူး။ သာမန် စီးပွားရေးစနစ်မှာက ခင်ဗျားရဲ့ဝင်ငွေကို ခင်ဗျား ဘော့စ်(Boss)က သတ်မှတ်တာ။ ခင်ဗျားရဲ့ဘဝ ကို ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် စိတ်ကြိုက် ဖန်တီးတည်ဆောက်ခွင့်ရတာမှ မဟုတ်တာ။

(၂) အလုပ်ချိန်

Network Marketing မှာက အလုပ်ချိန်မရှိဘူး။ ခင်ဗျားနဲ့ အဆင်ပြေ တဲ့ အချိန် ခင်ဗျား လုပ်လို့ရတယ်။ လုပ်ငန်း အခြေတကျဖြစ်ပြီးတဲ့ အချိန်ပြည့် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ရဲ့ တစ်ပတ် နာရီ(၂၀)လုပ်လို့ ရလာတဲ့အကျိုး အမြတ်ဟာ သာမန်မှာ တစ်ပတ်နာရီ(၆၀)လုပ်မှ ရတဲ့အကျိုးအမြတ် ထက်တောင် ပိုပါတယ်။

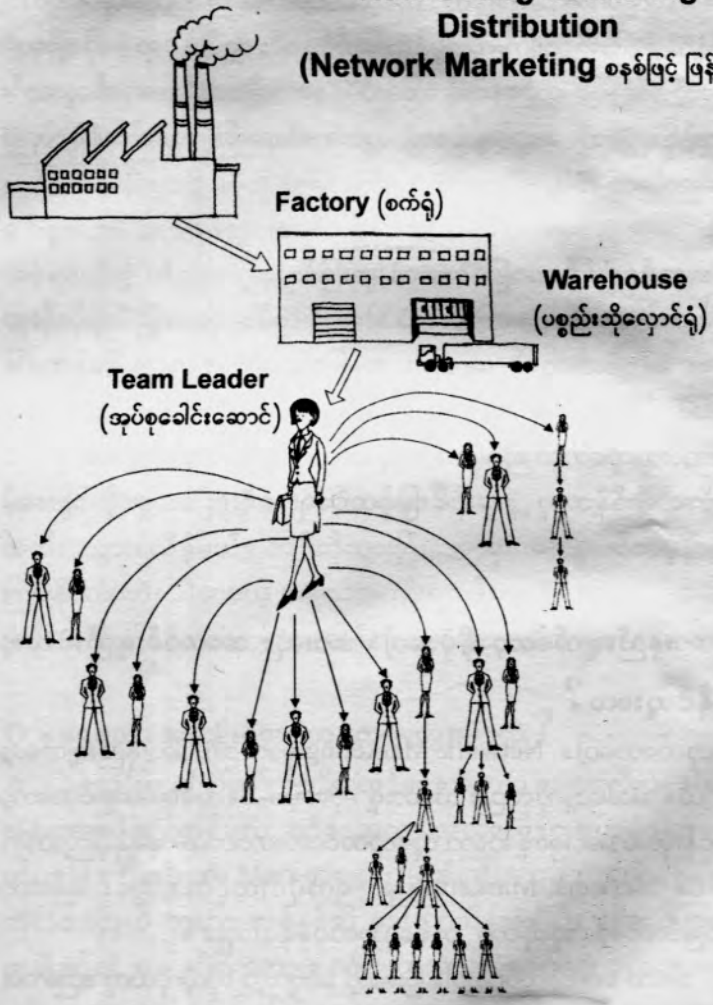
(၃) အားလပ်ရက်

ဒီလုပ်ငန်းမှာ အခြေတကျ ဖြစ်သွားပြီဆိုတာနဲ့ ခင်ဗျား ကြိုက်တဲ့ အချိန်မှာ အားလပ်ရက်ကို ကြိုက်သလောက်ယူလို့ရတယ်။ ဒီအချက်ဟာ Network Marketing ရဲ့ လူကြိုက်အများဆုံး အချက်ပဲ။ သာမန်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ တစ်နှစ်မှာ ရက်သတ္တပတ်(၆)ပတ်ပဲ အားလပ်ရက်ရမယ်လို့ ကန့်သတ် ခံရလိမ့်မယ်။

(၄) လွတ်လပ်၍ အနှောင်အဖွဲ့ကင်းမှု

Network Marketing မှာ ခင်ဗျားရဲ့ Boss က ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်ပဲ လေ။ ခင်ဗျားထက် ဘာမှပိုပြီး မသိမတတ်တဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အမိန့်ကို နာခံပြီး လုပ်ရတာမျိုး လုံးဝမရှိဘူး။ ဥပမာဗျာ ဘယ်လိုမှ အထင်ကြီး လေးစားလို့ မရတဲ့လူမျိုး (သို့) ခင်ဗျားကို မတရားခေါင်းပုံဖြတ်နေတဲ့ လူမျိုးပေါ့ဗျာ။

Networking Marketing Distribution (Network Marketing ဝန်ပိုင်ဖြန့်ချိမှု)



(၅) လုပ်ငန်းနေရာ

Networker အများစုဟာ ကိုယ့်အိမ်ကိုယ်နေပြီး အလုပ်လုပ်ကြတာ။ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ခရီးအဝေးကြီးကို ပုံမှန်ရုံးတက်ရုံးဆင်း လုပ်နေစရာ မလိုဘူးပေါ့။ ဒါပေမယ့် အိမ်မှာပဲ တစ်နေကုန် ခြေချုပ်မိနေတာမျိုးလည်း မဟုတ်ဘူးနော်။ လှေကျင့်ပို့ချပွဲတွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေ သွားတက်ရမယ်။ လူပေါင်းစုံနဲ့လည်း သွားရောက်တွေ့ဆုံဖို့ လိုတယ်။

(၆) အသစ်အဆန်းအပြောင်းအလဲများခြင်း

တစ်နေ့တစ်နေ့ မပြောင်းမလဲ ဒါတွေပဲ လုပ်နေရတာမျိုး ဒီလုပ်ငန်းမှာ မရှိဘူး။ ခင်ဗျားအတွက် နေ့တိုင်း အပြောင်းအလဲလေးတွေ ရှိနေတယ်။ ဒီနေ့ လန်ဒန်မြို့ရဲ့ ထိပ်တန်းဟိုတယ်တစ်ခုမှာ ကျင်းပတဲ့ လှေကျင့်ဆွေးနွေးပွဲ တစ်ခု သွားတက်ရတယ် ဆိုပါတော့။ နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ခင်ဗျားအုပ်စုထဲက လူတစ်ယောက်နဲ့အတူ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ခရီးစဉ်တစ်ခုကို သွားချင် သွားရလိမ့်မယ်။

Q - အားနည်းချက်တော့ ရှိမှာပေါ့။ အားလုံး အကောင်းချည်းပဲတော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလေ ?

A - ဟုတ်တာပေါ့။ Network Marketing မှာလည်း အားနည်းချက်တွေ ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကိုလည်း သိထားဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ အဓိကအချက်ကတော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ လူတွေထင်ထားတာထက် အချိန်ပိုကြာတတ် တာပါပဲ။ Network Marketing မှာ ရက်ပိုင်းလပိုင်းအတွင်း ချမ်းသာ အောင်မြင်လာတဲ့ သူဆိုတာ တစ်ယောက်မှမရှိပါဘူး။

ဒါဟာ ရှေ့ရှည်လုပ်ငန်းပါ။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို စည်းကမ်း ချမှတ်ပြီး လုပ်တတ်တဲ့ အရည်အချင်းနဲ့ ခိုင်မာတဲ့ စိတ်ဆုံးဖြတ်ချက်လည်း ရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအရည်အချင်းတွေ ရှိလာအောင် လူတိုင်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် လူတိုင်းလုပ်သလားဆိုတော့ မလုပ်ကြပါဘူး။

ဒီအပြင် ခင်ဗျားရဲ့ အားလပ်ချိန်တွေ အကုန်လုံးကို စွန့်လွှတ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို ပင်ပင်ပန်းပန်းလုပ်ရပါလိမ့်မယ်။

Network Marketing ရဲ့ အခြေခံသဘာဝတရားတွေဟာ လွယ်ကူ ရိုးစင်းပြီး နားလည်လွယ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ ပင်ပင်ပန်းပန်း အားထုတ်ပြီး လုပ်စရာမလိုဘူးလို့ ဆိုလိုတာမဟုတ်ဘူး။ ဘာမှအကျိုးမရှိတဲ့ အလုပ်တွေနဲ့ ခင်ဗျားဟာ အချိန်တွေ အများကြီး ဖြုန်းပစ်မိနိုင်တယ်။ အဲဒါ သိပ်ကို အခံရခက်တဲ့ ကိစ္စပဲ။ လူတွေက ကိုယ်မျှော်လင့်ထားသလို ဖြစ်မလာတဲ့အခါ အသံကုန်ခြစ်ပြီး အော်ဟစ်ပေါက်ကွဲ ပစ်လိုက်ချင်တဲ့အခါမျိုးတွေလည်း ခင်ဗျား ကြုံလိမ့်မယ်။

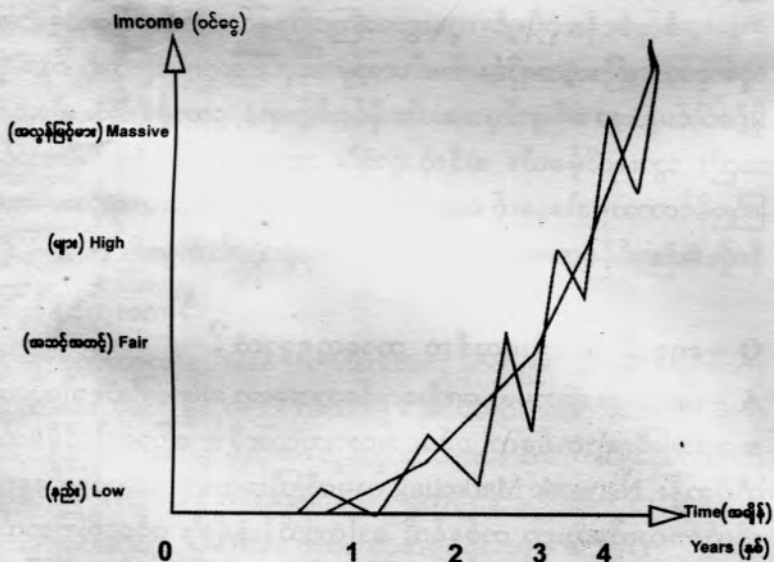
ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ရင် လူတွေအကြောင်း ခင်ဗျား ပိုသိလာလိမ့်မယ်။ လူတွေဟာ ပြောတဲ့အတိုင်း ဘယ်တော့မှ မလုပ်ကြဘူး။ သူတို့ကို ကူညီဖို့ မိုင်ပေါင်းများစွာ ခင်ဗျားသွားတယ်။ မိုင်ပေါင်းရာနဲ့ ထောင်နဲ့ချီပြီး သွားချင်လည်း သွားရလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုသွားပြီး ဘာမှ အကျိုးမရှိတာမျိုးလည်း ကြုံရနိုင်တာဘဲ။ ဒါပေမယ့် ရေရှည်အကျိုးရလဒ်တွေ ခံစားလာရတဲ့အခါကျမှ ဒီလို ပေးဆပ်ခဲ့တာတွေဟာ တန်တယ်ဆိုတာ သိလာမှာ။

Q - ရေရှည် အကျိုးရလဒ်က ဘာတွေရမှာလဲ ?

A - ရေရှည်မှာ ရလာမယ့်အကျိုးရလဒ်တွေကတော့ အများကြီးပဲ။ ဒါပေမယ့် အရေးအကြီးဆုံးတစ်ခုက ဝင်ငွေအလားအလာလို့ပဲ ပြောရပါလိမ့်မယ်။ ထိပ်တန်း Network Marketing ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာသိန်းနဲ့ချီပြီး ဝင်ငွေရုံကြတယ်။ တချို့ဆိုရင် သန်းချီပြီးတောင် ဝင်ကြတယ်။ အစပိုင်းမှာ ဝင်ငွေတစ်ပြားမှ မရှိရာကနေ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဝင်ငွေဟာ တိုးတိုးလာပြီး ပျမ်းမျှ(၂)နှစ်နဲ့ (၅)နှစ်ကြားမှာတော့ ဝင်ငွေအဆင့်အတန်းဟာ မယုံနိုင်လောက်တဲ့ ပမာဏအထိ

ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။ နာမည်ကျော် သူဌေးသူကြွယ်တစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို ခင်ဗျား ရောက်လာလိမ့်မယ်။ ဝင်ငွေတိုးတက်မှုကို Graph ဆွဲပြမယ်ဆိုရင် အဲဒီ Graph ကို Exponential Curve လို့ ခေါ်ပါတယ်။ အစပိုင်းမှာနေပြီး နောက်ပိုင်း ပိုမိုမြန်လာတဲ့ Graph မျိုးပေါ့။ ပုံကိုကြည့်။

Exponential Growth Curve



ခင်ဗျားမှာ ငွေအလုံအလောက် ရှိလာပြီဆိုရင် ခင်ဗျား လုပ်ချင်တာတွေ လုပ်နိုင်ပြီ။ သွားချင်တဲ့နေရာကို သွားနိုင်ပြီ။ အင်မတန် လွတ်လပ်ပြီး ပျော်စရာ ကောင်းတဲ့ဘဝကို ရောက်နေပြီ။

Network Marketing ရဲ့ နောက်ထပ် ရေရှည်အကျိုးရလဒ် တစ်ခုက တော့ လွတ်လပ်မှုပါဘဲ။ ငွေရေးကြေးရေးအတွက် ဘယ်တော့မှ မပူပင်ရတော့ဘူး ဆိုတဲ့ အသိကြောင့် ရလာတဲ့စိတ်လုံခြုံမှုကလည်း အရေးပါတဲ့ ရလဒ်တစ်ခုပဲ လေ။ ကျွန်တော်တို့ ခင်ဗျားတို့ဟာ ကိုယ့်အတွက်ထက် ကိုယ့်မိသားစုအတွက် ပိုပြီးပူပန်တတ်ကြတယ် မဟုတ်လား။ မိသားစုရဲ့ အနာဂတ်အတွက်လည်း ပူစရာမလိုတော့ဘူးဆိုတဲ့ အချက်ကရော ဘယ်လောက် ကောင်းလိုက်သလဲဗျာ။

Q - အရည်အချင်းတွေ တိုးတက်လာတာ၊ စိတ်ဓာတ်တွေ ရင့်ကျက် လာတာကရော Network Marketingကရတဲ့ အကျိုးကျေးဇူး တစ်ခုလို့ ခင်ဗျား ယူဆမလား?

A - ဟုတ်တယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားတဲ့ သူတိုင်း ရရှိလာတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ အရည်အချင်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဟာလည်း ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အဖိုးအထိုက်တန်ဆုံး အကျိုးရလဒ်တွေထဲက တစ်ခုပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ အခက်အခဲ၊ အတားအဆီးတွေကို ရင်မဆိုင်၊ မကျော်ဖြတ်ဘဲနဲ့ ဒီလုပ်ငန်း လုပ်လို့မရပါဘူး။ အထူးသဖြင့် ခင်ဗျားဟာ

➤ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချတဲ့ နည်းစနစ်တွေကို သင်ယူရမယ်။ အဲဒီပစ္စည်းရောင်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုထဲမှာကိုပဲ စိန်ခေါ်မှုတွေ အများကြီး ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မယ်။

➤ လူတွေနဲ့ လုပ်ရတဲ့အလုပ်ဖြစ်လို့ စိတ်ပညာရှင်တစ်ယောက်လို လူတွေ ရဲ့ စိတ်သဘောကို သိရသလို သံတမန်တစ်ယောက်လိုလည်း ညှိညှိနှိုင်းနှိုင်း လုပ်တတ်ရမယ်။



သင်တန်းပို့ချမှုပွဲတွေကို မတက်ဘူးဆိုရင် အဲဒီလူ အောင်မြင်တိုးတက်လာဖို့ ဆိုတာ အဝေးကြီးပဲ။ အတွေ့အကြုံ ရှိပြီးသား လူတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို ရယူချင်တဲ့စိတ် ရှိဖို့လိုတယ်။ သင်ယူလိုစိတ် ရှိရမယ့်ဆိုတာက သူများ သင်ပေးသမျှကို အသင့်ခံယူနေဖို့ တစ်ခုတည်းကို ဆိုလိုတာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား ကိုယ်တိုင်ကိုက လိုလိုလားလားတက်တက်ကြွကြွနဲ့ အသိပညာဗဟုသုတ တွေကို ရှာဖွေစုဆောင်းနေရမှာ။

Q - အများက ယုံကြည်လေးစားလောက်တဲ့ အရည်အချင်းရှိဖို့ရော အရေးကြီးသလား?

A - သိပ်အရေးကြီးတာပေါ့ဗျာ။ အောင်မြင်မှာလား၊ ကျဆုံးမှာလားဆိုတာ အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတစ်ခုပါပဲ။ ဒီအရည်အချင်းကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ဖို့ သိပ်မလွယ်လှဘူး။ လူတွေဟာ ကိုယ့်ဆီမှာ ဒီလို အရည်အချင်း ရှိ၊ မရှိဆိုတာ ကိုယ့်ဟာကိုယ် သိကြပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့အမြင်၊ အယူအဆတွေ ကို တခြားလူတွေ လက်ခံလာအောင် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားမှာ ဒီ အရည်အချင်းတွေ ရှိတယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။ ဘယ်သူကမှ ခင်ဗျားကို လူရာမသွင်းကြဘူး၊ ခင်ဗျားဟာ အားကိုးလို့မရတဲ့လူ၊ အူကြောင်ကြောင်နိုင်တဲ့ လူလို့ တခြားလူတွေက မှတ်ယူထားမယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားမှာ ဒီအရည်အချင်း မရှိလို့ပေါ့။ ဒါပေမယ့် ဒီလိုလူတစ်ယောက်ဟာ လုံးဝ မျှော်လင့်ချက်မရှိတော့ဘူး လို့တော့ ပြောလို့မရသေးပါဘူး။ အဲဒီလူဟာ သင်ယူချင်စိတ်ရှိတယ်၊ အသင် ခံတယ် ဆိုရင်တော့ အများလေးစား လက်ခံနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိလာအောင် ပျိုးထောင်ယူလို့ ရပါတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုရှိလာအောင် လုပ်ပေးဖို့၊ စိတ်ပညာကို အသုံးပြုတတ်ဖို့ လိုတာပေါ့ဗျာ။ ခင်ဗျားရဲ့ လူတွေကို ကျွမ်းကျင် လိမ္မာစွာ ကိုင်တွယ်တတ်မှု (diplomacy) ကို လေ့ကျင့်လို့ရတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် အများလက်ခံနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိတဲ့ လူတွေကိုပဲ ဦးစားပေး ရွေးချယ်ပါ။ ဒါမှ ခင်ဗျား သက်သာမှာ။ မဟုတ်ရင် အရမ်းပင်ပန်းလိမ့်မယ်။



မပြတ်ရှာဖွေပါ။

လူတိုင်းဟာ အလားအလာရှိတဲ့ သူတွေပါ။



ကိုယ့်စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တွေရဲ့ အလှအပနဲ့
စွမ်းအားကို ယုံကြည်တဲ့ သူတွေဟာ အနာဂတ်ကို
ပိုင်စိုးကြတယ်။

ဒေါက်တာနော်မန်ဗင်းဆင့်ပီးလ်

တစ်ခုပေါ့။ အမြဲပုံသေကြီးတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ယေဘုယျအားဖြင့် Network Marketing အကြောင်း ခင်ဗျားလူသုံးယောက်ကို သွားပြောရင် တစ်ယောက်က နားထောင်ပေးလိမ့်မယ်။ နားထောင်တဲ့သူ သုံးယောက်မှာ တစ်ယောက် ခင်ဗျားဖိတ်တဲ့ အခွင့်အလမ်း ရှင်းလင်းပွဲကို လာလိမ့်မယ်။ လာတဲ့ သုံးယောက်မှာ တစ်ယောက် ခင်ဗျားနဲ့ လက်တွဲလိမ့်မယ် ပြောမယ် ဆို ဆက်ပြောလို့ ရသေးတယ်။ လက်တွဲတဲ့သူ သုံးယောက်မှာ တစ်ယောက်ပဲ တကယ်လုပ်ငန်းကို သေသေချာချာ လုပ်လိမ့်မယ်။ လုပ်တဲ့လူ သုံးယောက်မှာ တစ်ယောက်ပဲ အောင်မြင်လိမ့်မယ်။ အောင်မြင်တဲ့သူ သုံးယောက်မှာမှ တစ်ယောက်က အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှာ။

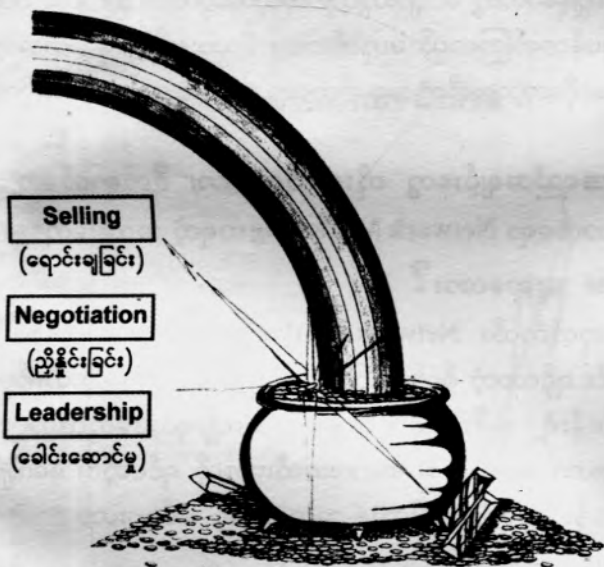
Q - ဒါဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ လူအယောက် ၂၅၀ကျော်ကို ချဉ်းကပ်ပြီး လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို မိတ်ဆက်ပေးနိုင်မှ ခင်ဗျားရဲ့အဖွဲ့မှာ အောင်မြင်တဲ့အဖွဲ့ဝင် တစ်ယောက်ပဲရမှာပေါ့?

A - ဟုတ်တယ်။ အဲဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီလုပ်ငန်းကို Numbers game တစ်ခု လို့ ပြောကြတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားရဲ့အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ် (၃)ယောက်ထဲမှာ တစ်ယောက်က အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီသူရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ခင်ဗျားရဲ့အောင်မြင်မှုကို အများကြီး အထောက်အကူ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ သဘောသဘာဝကိုက သူများကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်မှ ကိုယ်ကအောင်မြင်မှာကိုး။ အဓိက ပြဿနာက အဲဒီ လူအယောက်(၂၅၀)ထဲမှာ ဘယ်တစ်ယောက်ဟာ အောင်မြင်ဆုံးလူ ဖြစ်လာမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား မသိနိုင်တာပဲ။ အဲဒီတစ်ယောက်ဟာ ခင်ဗျား ပထမဆုံး ဆက်သွယ်ချဉ်းကပ်မိတဲ့သူ ဖြစ်နိုင်သလို နောက်ဆုံးလူလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒါကြောင့် ခင်ဗျားဟာ အဆက်မပြတ် ရှာဖွေနေဖို့ လိုတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီလူအယောက် (၂၅၀)ဟာ ခင်ဗျားအတွက် နောက်ထပ် မိတ်ဆွေသစ်တွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပေးမယ့် သူတွေလည်း ဖြစ်တယ်။



(Network Marketing ၏ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေးများ)

The Skill of Network Marketing



➤ ခင်ဗျားဟာ ဘယ်လောက်ပဲ လူတောမတိုးရဲတဲ့ လူဖြစ်ပါစေ။

Network Marketing က ခင်ဗျားကို ကျယ်ပြောလှတဲ့ လောကကြီးထဲ ဆွဲယူခေါ်ငင် သွားလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မြုပ်နေတဲ့ အစွမ်းအစတွေကို ဖော်ထုတ်ပေးပြီး ဆက်လက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် အတားအဆီးဖြစ်စေမယ့် ခင်ဗျားရဲ့ ချို့ယွင်း အားနည်းချက်တွေကိုလည်း ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပြီး ရှင်းလင်းပေးလိမ့်မယ်။

➤ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ တောင်းဆိုချက်အရ ခင်ဗျားဟာ ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ Network Marketing ဟာ အသင်းအဖွဲ့နဲ့ လုပ်ရတဲ့လုပ်ငန်း။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် အဲဒီ အသင်းအဖွဲ့ ကို ခင်ဗျားဦးဆောင်ရလိမ့်မယ်။ လူတွေ အများကြီးရဲ့ ရှေ့ထွက်ပြီး စကားပြောတတ်လာမယ်။ လူတွေကို ထက်သန်တက်ကြွလာအောင် ပြောဆို အားပေးတတ်လာတယ်။ ပရိသတ်ကြီးရဲ့ မတ်တပ်ရပ်ပြီး လက်ခုပ်ဩဘာ ပေးမှုကို ခင်ဗျားခံယူရလိမ့်မယ်။

ချက်ချင်းကြီး ဖြစ်လာမှာတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် သင်ယူ တတ်မြောက်လာလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မျက်လုံးတွေကို မှိတ်ထားလိုက် ပါ။ အဲဒီလက်ခုပ်ဩဘာသံတွေကို ကြားယောင်လာပြီလား။ ပရိသတ်ဆီက လာတဲ့ ယုံကြည်လေးစား အားကိုးမှုတွေကို ခံစားရပြီလား။ ခင်ဗျားဟာ လူတွေအများကြီးရဲ့ ဘဝတွေကို တိုးတက်အောင် ကူညီနိုင်တယ်လို့ တကယ် ယုံကြည်ပြီလား။

အဲဒီလို တကယ်ခံစားလို့ ရပြီဆိုရင် Network Marketing လုပ်ငန်းဟာ ထိုက်တန်တဲ့ အားထုတ်မှုကို ပေးဆပ်ဖို့ ဝန်မလေးတဲ့သူတိုင်းအတွက် ဘယ်လို အောင်မြင်မှုမျိုးတွေကို ဆောင်ကျဉ်းပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား ကောင်းကောင်းကြီး သဘောပေါက်လာမှာပါ။

Q - Network Marketing ရဲ့ အနာဂတ်ကို ခင်ဗျားဘယ်လို မြင်လဲ ?

A - အနာဂတ်အလားအလာ အရမ်းကောင်းတာပေါ့ဗျာ။ အပတ်စဉ် အပတ်တိုင်း Network Marketing ကုမ္ပဏီအသစ်တွေ ပေါ်ထွက်နေသလို၊ ရှိပြီးသား ကုမ္ပဏီတွေကလည်း ဒီစနစ်ကိုပြောင်းပြီး ကျင့်သုံးနေကြတယ်လေ။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အလျင်မြန်ဆုံး ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးနေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ နောက်လည်း ပိုမို လျင်မြန်တဲ့နှုန်းနဲ့ အကန့်အသတ် မရှိ ဆက်ပြီး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုး နေအုံးမှာပါပဲ။ နောင်တစ်ချိန်မှာ အရာရာတိုင်းကို Network Marketing စနစ်နဲ့ပဲ ဖြန့်ချိရောင်းချလာကြလိမ့်မယ်။

မြင်း

မြင်း

မား

မား

ရည်

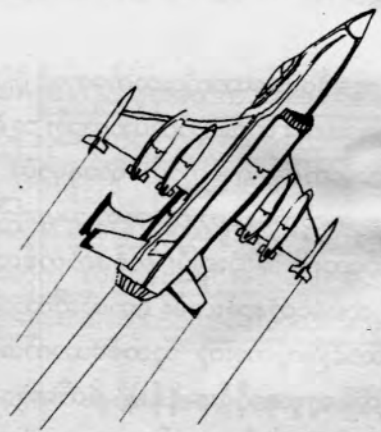
မုန်း

ကြီး

စား

A↑M

H↑GH



ခင်ဗျားကောင်းကောင်း နားလည်တတ်ကျွမ်းတဲ့ အရာတွေကိုပဲ အေးအေးဆေးဆေး သက်တောင့်သက်သာ လုပ်နေမယ်ဆိုရင် ပိုပြီး မြင့်မားတဲ့ ပန်းတိုင်တွေဆီ ဘယ်တော့မှ ရောက်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

လင်းဂါမောင်ယန်း

အခန်း (၂)

ဘယ်လိုလူတွေ အောင်မြင်သလဲ

Q - Network Marketingမှာ ဘယ်လိုလူမျိုးတွေ ပါဝင်လုပ်ရှားကြသလဲ ?

A - ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဘာအရည်အချင်း သတ်မှတ်ချက်မှ မရှိတဲ့အတွက် အပိုင်ငွေ နည်းနည်းလောက်ရချင်တဲ့သူ ဘယ်သူမဆို ဝင်လုပ်လို့ရပါတယ်။ အသက်အရွယ်၊ အရည်အချင်း ဘာသတ်မှတ်ချက်မှကို မရှိပါဘူး။ လူအမျိုးမျိုးရဲ့ လိုအပ်ချက်၊ လိုအင်ဆန္ဒအမျိုးမျိုးကို ဒီလုပ်ငန်းက ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ပါတယ်။

တစ်ခါမှ အပြင်အလုပ်မလုပ်ဖူးတဲ့ အိမ်ရှင်မတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေလေး ရှိချင်လို့ဆိုပြီး ဒီအလုပ်ကို စလုပ်ဖြစ်တယ်။ ကြိုးစားလုပ်ရင်းနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ အာမခံကုမ္ပဏီမှာလုပ်နေတဲ့ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ ထောင်ထားတဲ့ သူ့ခင်ပွန်း ယောက်ျားထက်တောင် ပိုပြီး ဝင်ငွေကောင်းသွားနိုင် တယ်။ စစ်မှုထမ်းဟောင်း တစ်ယောက်ဟာလည်း သူ့ရဲ့အနာဂတ်ကို ပုံဖော်နိုင် မယ့် အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ရှာကောင်း ရှာနေမှာပဲ။ သွားဆရာဝန်ဆိုလည်း သူ့နေ့စဉ် ထိတွေ့ဆက်ဆံနေရတဲ့ လူနာတွေ အများကြီး ရှိနေတာပဲ။ အဲဒီလူနာ အဆက်အသွယ်တွေကို အသုံးချပြီး တစ်ဖက်တစ်လမ်းက နောက်ထပ် အပိုင် ဝင်ငွေရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်း ရှိတယ်ဆိုတာသိရင် စိတ်ဝင်စားနိုင်တာ ပဲလေ။ အိမ်ထောင်ပြိုကွဲထားတဲ့ သူတစ်ယောက်အနေနဲ့လည်း ဒီလုပ်ငန်း၊ ဒီစနစ်ကရနိုင်တဲ့ လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းနဲ့ မိတ်ဆွေသစ်တွေကို လိုချင်မှာပဲ။ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစားတစ်ယောက်ကရော သူ့ရှုံးသွားတဲ့ငွေတွေ ပြန်ရဖို့ ဒီလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားနိုင်တယ်။ သူတို့ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မယ့် နည်းလမ်းကို Network Marketing စနစ်က ပေးနိုင်ပါတယ်။

Q - ဒါဆိုရင် ဘယ်လိုလူမျိုးတွေ အောင်မြင်နိုင်သလဲ မေးပါရစေ?

A - ဇွဲအရှိဆုံး လူတွေပေါ့။ Network Marketing မှာ အရင်က ခင်ဗျား ဘာတွေလုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ၊ အခုခင်ဗျားဘာတွေ လုပ်မှာလဲဆိုတာလောက် အရေးမကြီးဘူးဗျ။ တစ်သက်လုံး ဘာအလုပ်မှ မလုပ်ဖူးတဲ့ အဒေါ်ကြီးတွေ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်နေတာ ကျွန်တော် တွေဖူးတယ်။ အရင်က အလုပ် တစ်ခုကို နှစ်ပတ်ထက်ပိုပြီး ဇွဲဇွဲမြဲမြဲ မလုပ်ခဲ့ဘူးတဲ့သူက ဒီမှာ ရိုးရိုးလေး လုပ်သွားရုံနဲ့ လူအများရဲ့ ယုံကြည်လေးစားမှုကို ရနိုင်တယ်ဆိုတာ သိလာတဲ့ အခါ ဘဝတစ်ခုလုံး ပြောင်းလဲသွားတာတွေလည်း တွေ့ဖူးတယ်။

ဘယ်သူမဆို အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတိုင်းတော့ အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာလို့လည်းဆိုတော့ လူအများစုဟာ ဖြစ်နိုင်ချေ ရှိသလောက် တကယ့်တကယ်ကျတော့ ဖြစ်မှမလာကြဘဲ။ ဒါပေမယ့် လေ့ကျင့် ဆွေးနွေးပွဲတွေ တက်မယ်။ ကျွမ်းကျင်သူတွေဆီက အကြံဉာဏ်တွေ တောင်းခံ ပြီး လိုက်နာမယ်။ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေ အကုန်လုပ်မယ်။ အဲဒီလိုမျိုး လုပ်ငန်းကို စနစ်တကျသင်ယူပြီး လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ဘယ်သူမဆို အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်း စလုပ်ပြီဆိုတာနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ စားသုံးသူတွေ ကို ဝန်ဆောင်မယ်။ လူတွေကို လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြီး လုပ်မယ့် ကိုယ်စားလှယ် ရှာမယ်။ ဒါတွေကိုပဲ ထပ်ခါတလဲလဲ လုပ်သွားရုံပါပဲ။

ဒါပေမယ့်

Q - ခင်ဗျားပြောတဲ့အရဆိုရင် လုပ်ငန်းစတင်ချင်းမှာ အချိန်ပြည့် မလုပ် လည်း အောင်မြင်နိုင်တာပဲပေါ့?

A - ဟုတ်ပါတယ်။ ဒီအတိုင်းပါပဲ။ Network Marketing မှာ ပါဝင် လှုပ်ရှားသူတွေရဲ့ ၉၉% ဒါမှမဟုတ် ဒီထက်မကတဲ့ သူတွေဟာ အချိန်ပိုင်းနဲ့ပဲ စခဲ့ကြတာပါ။ ၅နှစ်လောက်ကြာတဲ့အထိလည်း အများစုက အချိန်ပိုင်း လုပ်နေ ကြတုန်းပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ထဲက အတော်များများဟာ အဆင့်မြင့်နေရာတွေကို

အခုဆိုတဲ့ အချိန်ဟာ ခင်ဗျားဘဝမှာ အရေးကြီးဆုံးပါ။

Network Marketing ကနေ ခင်ဗျားရမယ့် ဆုလာဘ်တွေဟာ
လုပ်ငန်းအတွက် ခင်ဗျားပေးမယ့် အချိန်နဲ့ တိုက်ရိုက်အချိုးကျပါတယ်။



ဘဝကို ချစ်မြတ်နိုးရဲ့လား ?
မြတ်နိုးရင် အချိန်တွေကို မဖြုန်းပစ်ပါနဲ့။
ဘဝဟာ အချိန်တွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားလို့ပါ။

ဘင်ဂျမင် ဖရန်ကလင်

ရောက်နေကြပြီ။ သူတို့ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေကလည်း အကြီးကြီးဖြစ်နေပြီ။ အရေးကြီးဆုံးက အချိန်ကို ကိုယ်ပေးနိုင်သလောက်ပေးပြီး တစိုက်မတ်မတ် လုပ်နေဖို့ပဲ။

ဥပမာ - ခင်ဗျားဟာ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ညပိုင်းကို ဒီလုပ်ငန်းအတွက် အချိန်ပေးမယ် ဆိုရင် မှန်မှန်ပေးပါ။ လုံလောက်တဲ့ အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခု ကြာလာတဲ့ အခါ အောင်မြင်မှု ရလာမှာပါ။ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ခင်ဗျားက တချို့ ဗုဒ္ဓဟူး ညတွေမှာ ပျက်ကွက်လာပြီဆိုရင် ဆက်လုပ်ချင်စိတ် ပျောက်သွားလိမ့်မယ်။ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ ကိုယ်ကာယသင်တန်းကို တစ်ချိန် ပျက်သွားသလိုမျိုး။

Q - စလုပ်လုပ်ချင်းမှာပဲ လုပ်ငန်းကို ခြေစုံပစ်လုပ်ချင်တဲ့ လူတစ်ယောက် ကို ခင်ဗျား ဘာပြောမလဲ ?

A - ဒီကိစ္စကို သေသေချာချာ စဉ်းစားဖို့ လိုပါတယ်။ လူအတော်များများ အတွက်တော့ စတင်ချင်းမှာ အချိန်ပြည့်ဝင်လုပ်တာဟာ ကြီးမားတဲ့ အမှားတစ်ခု ဖြစ်နေတတ်တယ်။ Network Marketing ဟာ ချက်ချင်းလက်ငင်း ကြီးပွား ချမ်းသာလာနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်မျိုး မဟုတ်ဘူးလေ။ တိတိကျကျ ပြောမယ်ဆိုရင် အကြာကြီးလုပ်မှ အောင်မြင်ချမ်းသာနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုး။ ရေရှည် သင်ယူလေ့ကျင့်မှုတွေ ရှိဖို့လိုတယ်။

သင်ယူနေတဲ့ကာလမှာ ဝင်ငွေက သိပ်ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ တစ်နှစ် ဒါမှမဟုတ် နှစ်နှစ်လောက် အချိန်ယူပြီးမှ အရှိန်လေးရလာပြီး ဝင်ငွေကလည်း လုံလုံလောက်လောက် ရလာမှာ။ စကတည်းက ခြေစုံပစ်ဝင်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တဲ့သူဟာ အင်မတန် စိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွစရာကောင်းတဲ့ အခွင့်အလမ်း ရှင်းလင်းပွဲတစ်ခုကြောင့် ဆန္ဒစောသွားတာ နှမြောစရာကောင်းတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီလူဟာ ဒီလို စိတ်ထက်သန်မှုမျိုးနဲ့သာ လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်းပဲဝင်လုပ်ရင် ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ ရလဒ်တွေ ထွက်ပေါ်လာနိုင်တယ်။

ဒါပေမယ့် ဒါကလည်း လူတစ်ဦး တစ်ယောက်ချင်းစီရဲ့ အခြေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ရွေးချယ်မှုတွေပေါ်မှာလည်း မူတည်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်မှာ ပင်စင်လစာ ခံစားခွင့် ဒါမှမဟုတ် တခြားဝင်ငွေ တစ်မျိုးမျိုးရှိနေတဲ့အတွက် ဒီလုပ်ငန်းကနေ ဝင်ငွေချက်ချင်း မျှော်စရာမလိုဘူး။ ဒါ့အပြင် သူဟာ အတတ်မြန်ပြီး သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုရှိမယ်။ ခိုင်မာတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့အတွက် အများရဲ့ လေးစားအားကိုးခံရတဲ့ အရည်အချင်းလည်း ရှိမယ်။ ပြီးတော့ စိတ်ပျက်စရာ၊ စိတ်ဓာတ်ကျစရာတွေ အစပိုင်းမှာ လုပ်မိတဲ့ အမှားတွေကို ခံနိုင်ရည်ရှိပြီး အောင်မြင်တဲ့အထိ စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆက်လုပ်သွားမယ် ဆိုရင်တော့ “အိုကေ” လုပ်ပါလို့ပဲ ကျွန်တော် ပြောချင်ပါတယ်။

Q - အစပိုင်းမှာ လုပ်မိတဲ့အမှားတွေဆိုတာ ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ ?

A - ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ဖို့အတွက် အောင်မြင်တဲ့ ကွန်ယက်အဖွဲ့အစည်း တစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့ဆိုတာ လွယ်လွယ်လေး မရနိုင်ပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ သင့်တော်တဲ့လူတွေကို ရှာတွေ့ဖို့ဆိုတာ တကယ်မလွယ်ပါဘူး။ အစပိုင်းမှာ ကိုယ်လက်တွဲမိတဲ့သူတွေဟာ ခင်ဗျားကို စိတ်ပျက်အောင်လုပ်ပြီး ထွက်သွားချင် ထွက်သွားကြလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားအုပ်စုထဲက အတော်ဆုံးလူတွေက တခြား ကုမ္ပဏီကို ပြောင်းသွားနိုင်တယ်။ လုပ်ငန်းက အောင်မြင်စ ပြုလာတဲ့အချိန်မှာပဲ အားလုံးကို အသစ်ကပြန်စချင်လည်း စရလိမ့်မယ်။ ဆုကြေးတွေရဖို့၊ ကုမ္ပဏီက သတ်မှတ်ထားတဲ့ အဆင့်တွေ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တက်သွားဖို့အတွက် ပြည့်မီအောင် ဖြည့်ဆည်းပေးရမယ့် အချက်တွေရှိတယ်။ ဥပမာ-တစ်လအတွင်း မှာ ခင်ဗျားအုပ်စုရဲ့ ရမှတ်ဘယ်လောက်ရှိရမယ် ဆိုတာမျိုးပေါ့။ အဲဒီ သတ်မှတ် ထားတဲ့ ပမာဏပြည့်ဖို့ နည်းနည်းလောက်လေး လိုသွားတာမျိုး ကြုံရလိမ့်မယ်။ အဲဒီ နည်းနည်းလောက်လေး လိုသွားတဲ့အတွက် ခံစားခွင့်တွေ အများကြီး ဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုမှာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ရမှတ်

ပြည့်မီတဲ့ လိုင်း(၅)လိုင်း ရှိရမယ်ဆိုတာမျိုး။ တစ်လိုင်းလောက်က သတ်မှတ်ချက် မပြည့်မီတာကြောင့် ခင်ဗျားဟာ လပေါင်းများစွာ ရှေ့ဆက်မတက်ဘဲ တစ်နေ့ တာမျိုးတွေလည်း ဖြစ်တတ်တယ်။ အောင်မြင်မှုကို မရယူနိုင်ခင်မှာ ခင်ဗျားဟာ ဆုံးရှုံးမှုပေါင်းများစွာကို ခံနိုင်ရည်ရှိမှ ဖြစ်မှာ။ အစပိုင်းမှာ မှားတတ်တာတွေ ဆိုတာ အဲဒါတွေကို ဆိုလိုတာပါ။

Q - ခင်ဗျားပြောတာတွေ တော်တော်လေး ပြည့်စုံနေပါပြီ။ ဒီအကြောင်း အရာတွေကို နောက်မှ ထပ်ဆွေးနွေးပါအုံးမယ်။ Network Marketing နဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် ကြားဖူးတာတစ်ခုကို သံသယရှိနေမိတယ်။ အဲဒါက Network Marketing ဆိုတာ Numbers game တစ်ခုပဲ ဆိုတာကိုပါ။ ခင်ဗျားရော ဘယ်လိုမြင်လဲ? (Numbers game = လူအရေအတွက်နှင့်သာ သက်ဆိုင်ပြီး ဘယ်သူတွေလဲ၊ ဘာအလုပ်လုပ်လဲ ဆိုသည်များနှင့် မသက်ဆိုင်သည့် လုပ်ဆောင်မှုမျိုးကို ဆိုလိုသည်)

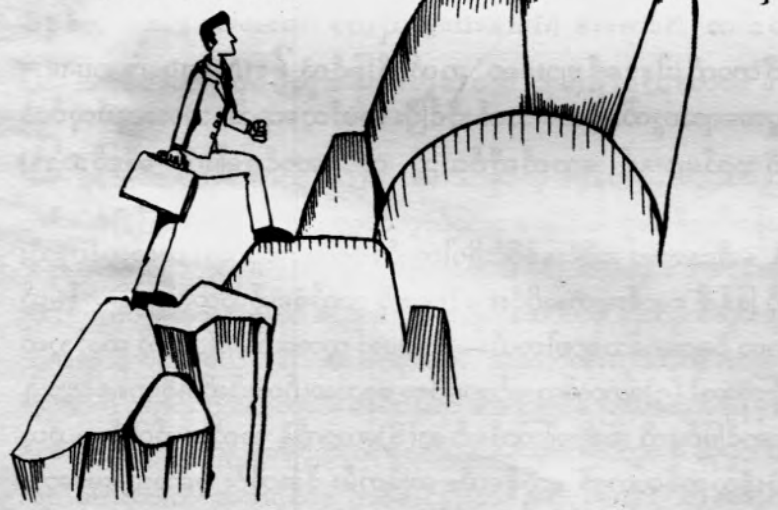
A - ဒီနေရာမှာ အပိုင်းနှစ်ပိုင်းရှိပါတယ်။ ပထမတစ်ပိုင်းက ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း ကို ဖြန့်ချိ ရောင်းချတဲ့အပိုင်း။ ခင်ဗျားကို လက်ခံမယ့်သူထက် ငြင်းဆန်မယ့် သူက ပိုများမှာသေချာပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ လူအယောက်(၃၀)ကို ဆက်သွယ် ပြီးတဲ့အခါ (၅)ယောက်က ခင်ဗျားဆီက ပစ္စည်းဝယ်တယ်ဆိုပါစို့ဗျာ။ ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှုကို အချိုးချကြည့်ရင် လူ(၆)ယောက်နဲ့ ဆက်သွယ်တိုင်း ဝယ်ယူ သုံးစွဲသူတစ်ယောက် ရလိမ့်မယ်။ အမြဲတမ်း ဒီအတိုင်း ပုံသေသွားမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ လူအယောက်(၃၀)ကို ဆက်သွယ်ပေးမယ့် တစ်ယောက်မှ မဝယ်တာမျိုးလည်း ရှိနိုင်တာပဲ။ ဒါပေမယ့် နောက်ထပ် ဆက်သွယ်လိုက်တဲ့သူ အယောက်(၂၀)မှာ တစ်ဒါခင်လောက်က ခင်ဗျားကိုလက်ခံပြီး ဝယ်ယူအားပေးချင် အားပေးမှာပေါ့။ အားလုံးကိုခြုံပြီး ပြန်အချိုးချရင်တော့ အချိုးက မပြောင်းလဲ ဘူးလေ။ အရေးကြီးတာကတော့ ကိုယ်လုပ်စရာရှိတာကို ဆက်လုပ်နေဖို့ပါပဲ။

Net work FJA

သို့သော် အသီးအပွင့်များကမူ
ချိုမြိန်လှပါသည်။

SUCCESS!
အောင်မြင်မှု

အောင်မြင်မှု၏ သွားရလမ်းသည်
အဖုအထစ်တွေ များလှသည်။



Q - နောက်တစ်ပိုင်းကရော?

A - နောက်တစ်ပိုင်းက လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းနဲ့မိတ်ဆက်ပြီး လက်တွဲလုပ်မယ့် ကိုယ်စားလှယ်ရှာတဲ့ အပိုင်းပေါ့။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ခင်ဗျားဟာ လူတွေအကြောင်း အများကြီး လေ့လာသင်ယူရ လိမ့်မယ်။ လူတွေဟာ ခင်ဗျားကို နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်စေလိမ့်မယ်။ လူတစ်ယောက်ပဲ ရောက်လာတဲ့ ဆွေးနွေးပွဲတွေ၊ သင်တန်းပို့ချမှုပေးမယ့် လူတွေပဲရှိပြီး တခြားဘယ်သူမှမရှိတဲ့ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ ကျွန်တော်မြင်ဖူးတယ်။ ခင်ဗျားဟာ စိတ်ပျက်စရာတွေ ကို အပြုံးမပျက်ရင်ဆိုင်ပြီး အဆက်မပြတ်ဆက်လုပ်နိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ Noတွေ၊ ငြင်းပယ်မှုတွေ ဘယ်လောက်ပဲကြုံကြုံ အရေးမကြီးဘူး။ ကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးတာက Yes (လက်ခံမှု)ဆိုတဲ့အဖြေပဲ။ Yesထက် No တွေကို ပိုရင်ဆိုင်ရမှာ မလွဲမသွေပဲလို့ သိထားရင် ခံနိုင်ရည်ရှိတယ်။ No တွေရဲ့ နောက်မှာ Yes တွေ လာလိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်နေတဲ့လူတွေဟာ No တွေကို များနိုင်သမျှ များများရင်ဆိုင်ခဲ့တဲ့ သူတွေပါ။ တချိန်ချိန်မှာ Yes တွေ ရလာမှာ သူတို့သိတယ်လေ။ တကယ်တော့ ခင်ဗျားကို စိတ်ဓာတ် ကျအောင် ဘယ်အရာကမှ လုပ်လို့ မရပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်နေသဘောထား၊ ခံယူချက် (attitude)ကသာ အရေးကြီးတာပါ။ No တွေ တစ်ဒါင်လောက် ဆက်တိုက်ကြုံနေရလည်း အချိန်တန်ရင် Yes တွေ ဆက်တိုက် လာမှာပဲဆိုတာ သိထားရင် ခင်ဗျား စိတ်ဓာတ်ကျမှာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား တကယ် စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်စမ်းပါ။ လုံလောက်တဲ့ အချိန်အတိုင်းအတာရောက်လာတဲ့အခါ လူတိုင်းက ခင်ဗျားကို လက်ခံလာကြမှာပါ။

Q - 'သုံးယောက် - တစ်ယောက်' ဆိုတဲ့ ဥပဒေသအကြောင်း ရှင်းပြနိုင်မလား?

A - ခင်ဗျားပြောတဲ့ ဒီကိန်းဂဏန်းသီအိုရီက ဒီလုပ်ငန်းမှာ အပြောများတဲ့ သီအိုရီ



The One-in-Three Rule

သုံးယောက်မှာ တစ်ယောက် ဥပဒေသ



လူသုံးယောက်ကို စကားပြောပါ။ တစ်ယောက် နားထောင်လိမ့်မယ်။
 လူသုံးယောက်ကို ဖိတ်ပါ။ တစ်ယောက် လာလိမ့်မယ်။
 သုံးယောက် လာရင် တစ်ယောက် လုပ်လိမ့်မယ်။
 သုံးယောက် လုပ်ရင် တစ်ယောက် အောင်မြင်လိမ့်မယ်။
 သုံးယောက် အောင်မြင်ရင် တစ်ယောက်က အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လိမ့်မယ်။

အမေး - ခင်ဗျား တစ်နေ့ လူသုံးယောက်ကို စကားပြောရင် တစ်နှစ်မှာ
 အကြီးအကျယ် အောင်မြင်တဲ့သူ ဘယ်နှယောက် ခင်ဗျားရမလဲ ?

အဖြေ - _____

Q - တကယ်လို့များ အများရဲ့ ယုံကြည်လေးစားမှု အများကြီးရထားတဲ့ လူ တစ်ယောက်က သူ့ရဲ့အရင်ကလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကိုလည်း သင်ယူနေစရာမလိုဘဲ သူ့ဖာသာသူလုပ်နိုင်တယ်လို့ ထင်နေရင် ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ ?

A - ခင်ဗျားမေးတာက 'ကိုယ့်မိတ်ဆက်တစ်ယောက်ဟာ သင်ယူချင်တဲ့စိတ် မရှိခဲ့ရင် ဘာဖြစ်မလဲ'လို့ မေးတာနဲ့ အတူတူပါပဲ။ ဘာဖြစ်မလဲဗျာ။ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးပေါ့။ ရှင်းရှင်းလေးပဲဟာ။ သမားရိုးကျလုပ်ငန်းတွေက ထိပ်တန်းအရောင်းသမားတွေ Network Marketingမှာ နောက်ကောက်ကျသွားတာတွေ အများကြီးပဲ။ Network Marketing ရဲ့ သဘောတရားတွေဟာ သမားရိုးကျက ဖောက်ထွက်လာတဲ့ အတွေးသစ်၊ အမြင်သစ်တွေ။ မသင်လို့ မရဘူး။ သင်ကိုသင်ရမှာ။

Q - တခြားရော ဘယ်လိုအရည်အသွေးတွေရှိဖို့ အရေးကြီးသေးသလဲ ?

A - ခင်ဗျား တကယ်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဆီမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို စေ့ဆော်တိုက်တွန်း နိုင်တဲ့ (self - motivation) အရည်အချင်းလည်း အသင့်အတင့် ရှိဖို့လိုတယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းဟာ ကိုယ့်ဘဝကို အကောင်းဆုံးတည်ဆောက်ချင်တဲ့သူတွေနဲ့ မောင်းနှင်လည်ပတ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးပါ။ ပြီးတော့ ဘယ်လောက်ပဲ အချိန်ကြာကြာ၊ ဘယ်လိုစိတ်ပျက်အားလျော့စရာတွေပဲတွေ့တွေ့၊ မမှုဘဲနဲ့ အောင်မြင်တဲ့အထိ လုပ်စရာရှိတာ မှန်သမျှ အဆက်မပြတ် ဆက်တိုက်လုပ်သွားနိုင်ဖို့က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု ရှိမှရမှာ။ အောင်မြင်မှုဆီသွားတဲ့ လမ်းကြောင်းဟာ ဘယ်တော့မှ ညီညာချောမွေ့နေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အခက်အခဲအတားအဆီးတွေ အများကြီးကို ကျော်ဖြတ်ပြီး အမြင့်ကို ရုန်းကန်ကြိုးစား တက်ကြရတာပါ။ တကယ်တော့ အခက်အခဲတော်တော်များများဟာ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးယူထားတာ။ အချိန်တွေရွှေ့တာ၊ စိတ်မပါလက်မပါဖြစ်တာ၊ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော်တို့



ရောင်းအားအမြင့်ဆုံး ကိုယ်စားလှယ်တွေကိုချည်းပဲ အာရုံစိုက်မနေပါနဲ့။ လူတိုင်းက သူ့ဟာနဲ့သူ အရေးပါတာပါပဲ။ Network Marketing မှာ ဆုကြေးပေးတာဟာ အုပ်စုတစ်စုလုံးရဲ့ စုစုပေါင်းရောင်းအားအပေါ်မှာ ကြည့်ပြီး ပေးတာပါ။ အဲဒါကြောင့် ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုမှာ အရောင်းနည်းစနစ်တွေ စနစ်တကျသင်ယူပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်တဲ့သူတွေ အများကြီးလိုတယ်။ ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်ဟာ ပစ္စည်းတွေ အများကြီးရောင်းထွက်တယ်။ ပုံမှန်တော့ မဟုတ်ဘူး။ ကြိုကြားကြိုကြားမှ ထွက်တာ။ အဲဒီ ကိုယ်စားလှယ်ထက် အပတ်စဉ် ပုံမှန်နည်းနည်းချင်းပဲ ရောင်းထွက်နေတဲ့ လူ(၁၀)ယောက် ရှိတာက အများကြီးပိုကောင်းတယ်။ အားလုံးကို ခြံ့သုံးသပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ ရောင်းအားမြှင့် ကိုယ်စားလှယ်တွေထက် သာမန်ကိုယ်စားလှယ်တွေက အုပ်စုရဲ့ စုစုပေါင်း ရောင်းအားအတွက် ပိုအရေးပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ကို အားပေးဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။ ရေရှည်မလုပ်ဘဲ ထွက်သွားမယ့်သူဆိုရင်တောင် လုပ်နေတုန်းမှာတော့ ရောင်းအားရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသကို သူ ဖန်တီးပေးနေအုံးမှာပဲလေ။

Q - မိမိကိုယ်မိမိ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု (Self - Motivation) ဆိုတာကို ခင်ဗျား ပြောခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒါက ကိုယ်စားလှယ်တွေအတွက် အရေးကြီးသလား?

A - တကယ်တော့ ဒီစာလုံးဟာ လက်တွေ့ထုလုပ်ဖြစ်အောင် မီးထိုးပေးနိုင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို နောက်တစ်မျိုး ခေါ်ဝေါ်သုံးနှုန်းထားတဲ့ စကားလုံးပါပဲ။ မိမိကိုယ်ကို စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု မရှိဘဲနဲ့လည်း ဘဝဟာ ဒီလိုပဲ နေသွားလို့ရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့် အမြင်မှာတော့ ဒီလိုဘဝမျိုးဟာ ပီပြင်တဲ့ ဘဝတစ်ခုတော့ ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျား ကိုယ်တိုင်နဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ မိသားစုအတွက် တစ်ခုခုကို လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာ

ဟာ ရည်မှန်းချက်ပါ။ အဲဒီအရာကို ရယူဖို့အတွက် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်
တာတွေကို လုပ်တာဟာ မိမိကိုယ်ကို စေ့ဆော်တိုက်တွန်းတာပါ။
အအောင်မြင်ဆုံး Networkerတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဘဝအခြေအနေတွေ
ပြောင်းလဲပစ်ဖို့အတွက် လိုအပ်တာမှန်သမျှ ဘယ်လိုအရာမျိုးကိုပဲဖြစ်ဖြစ်
ပေးဆပ်စွန့်လွှတ်ခဲ့တဲ့သူပါ။

DESIRE

လိုအပ်ဆန္ဒ

PLUS

အပေါင်း

ACTION

လုပ်ဆောင်မှု

EQUALS

ညီမျှခြင်း

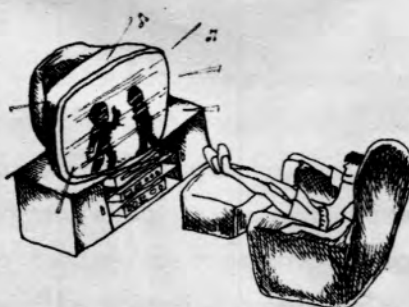
RESULTS

ရလဒ်များ



လူသုံးမျိုး သုံးစားပဲရှိတယ်။ တကယ် ဖြစ်အောင် လုပ်သွားတဲ့သူ သူများလုပ်တာတွေကို စောင့်ကြည့်နေတဲ့ သူနဲ့၊ ဘယ်လို ဖြစ်သွားတာပါလိမ့်လို့ မေးနေတဲ့ သူတွေ ပါပဲ။

အန်းလန်ဂါစ်



လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာကို လုပ်ပါ။
ဘာကိုပဲ လုပ်ရ၊ လုပ်ရ လုပ်ပါ။

DISTRIBUTOR OF THE YEAR
တစ်နှစ်တာ၏
အကောင်းဆုံးကိုယ်စားလှယ်



ကျွန်တော်တို့နဲ့ နှစ်နှစ်သတ်တဲ့သူဟာ
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရည်အသွေးတွေကို
ထက်မြက်စေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို
ဆန့်ကျင်တဲ့သူဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့
ကျေးဇူးရှင်ပဲ။
အက်ဒမန်ဘတ်စ်

အခန်း (၃)

ဆက်သွယ်ဝင်ရောက်မည့်

Networking ကုမ္ပဏီအား စုံစမ်းခြင်း

Q - ခင်ဗျားပြောခဲ့ဖူးတယ်နော်။ ကိုယ်ဆက်သွယ် ဝင်ရောက်မယ့် ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို သေသေချာချာသိအောင်လုပ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်လို့။ သာမန် လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒါကို သိအောင်ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ?

A - ကျွန်တော်ထင်တယ်လေ။ အရေးကြီးဆုံး လုပ်ရမယ့်အလုပ်က ကုမ္ပဏီ သက်တမ်း ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲဆိုတာကို မေးဖို့ပဲ။ ကုမ္ပဏီသက်တမ်းကြာလေ၊ ကောင်းလေပဲ။ တချို့ ကုမ္ပဏီတွေကျတော့ Network Marketing စနစ်ကို ပြောင်းပြီး မကျင့်သုံးခင်ကတည်းကိုက အခြေတကျ ဖြစ်ပြီးသား။ အဲဒီလို ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ခြွင်းချက်ပေါ့။

ကုမ္ပဏီအသစ်တွေက သိပ်စိတ်မချရဘူး။ ပြဿနာတွေ အမျိုးစုံ ပေါ်နိုင်တယ်။ အင်မတန် ကောင်းပါတယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးအကြံစည်တွေတောင် တကယ်အလုပ်ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်တာ။ လာအေရီမီယူကေကို ကြည့်လေ။ သူတို့ ရောင်းတဲ့ ရေမွှေးတွေက နာမည်ကြီး ရေမွှေးတွေကို အတူတူနီးပါးဖြစ်အောင် လိုက်တုပြီး ထုတ်ထားတာ။ ဈေးကျတော့ အများကြီး ပိုသက်သာတယ်။ ခဏတော့ အလုပ်ဖြစ်တာပေါ့။ အကြီးအကျယ်ကို အောင်မြင်လာတယ်။ ဒါပေမယ့်မကြာပါဘူး။ ချန်နယ်ရေမွှေးကုမ္ပဏီက သူတို့ကို တရားစွဲပါလေရော။ ရှိသမျှကုန်တဲ့အပြင် ကြေးတွေ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း များစွာတင်ပြီး ကုမ္ပဏီ ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတယ်လေ။

Q - ဒီအဖြစ်အပျက်ကနေ ဘာကို သင်ခန်းစာယူရမလဲ?

A - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအစားများလေ၊ အရည်အသွေးမြင့်လေ၊ ကောင်းလေပဲ။ စစ်မှန်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကိုပဲ ရောင်းပါ။ အတုတွေဆိုရှောင်။

ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ထုတ်တဲ့ပစ္စည်းမှန်သမျှ အတတ်နိုင်ဆုံး စုံစုံလင်လင် ရောင်းဖြစ် နိုင်အောင် ရည်ရွယ်ချက်ထားပြီး ကြိုးစားပါ။ ခင်ဗျားဟာ ပစ္စည်းအမျိုးအစား တစ်ခုတည်းကိုပဲ အာရုံစိုက်ပြီး ရောင်းနေမယ်ဆိုရင် အဲဒီပစ္စည်းက တစ်နည်း နည်းနဲ့ ပြတ်လပ်သွားနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် အရည်အသွေး ပိုကောင်းတဲ့၊ ဈေးနှုန်း ပိုသက်သာတဲ့ အမျိုးအစားတူ ပြိုင်ဘက်တွေလည်း ပေါ်လာနိုင်တယ်။ နောက်တစ်ခုက ဆိုင်တိုင်းမှာ အလွယ်တကူ ဝယ်လို့ရနေတဲ့ ပစ္စည်းမျိုး မဟုတ်ရင် ပိုကောင်းတယ်။ အဲဒီလို ပစ္စည်းမျိုးကို ဖြန့်ချိရောင်းချပြီး လုပ်ငန်း တစ်ခု ထူထောင်ဖို့ ကြိုးစားမယ်ဆိုတာ သိပ်အဓိပ္ပာယ် မရှိလှဘူး။ လူ အများစုက သူတို့ဝယ်နေကျ ဆိုင်တွေမှာပဲ ဝယ်ကြမှာပေါ့။

Q - ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်း နောက်မှထပ်ဆွေးနွေးပါအုံးမယ်။ ကိုယ် ဆက်သွယ်မယ့် ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တခြား ဘယ်အချက်တွေကို ကြည့်ဖို့ လိုသေးသလဲ ?

A - UK မှာဆိုရင်တော့ DSA (Direct Selling Association) လို့ ခေါ်တဲ့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိ ရောင်းချမှုဆိုင်ရာအဖွဲ့ကြီးကို ဆက်သွယ်ပြီး စုံစမ်းလို့ ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ DSAမှာ မှတ်ပုံတင်ထားခြင်း ရှိ၊ မရှိ ဆိုတာကိုပေါ့။ ကုမ္ပဏီကောင်း တော်တော်များများကတော့ DSA မှာ မှတ်ပုံတင်ထားပြီးပြီ။ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း မှတ်ပုံတင်ဖို့ စဉ်းစားနေကြပြီ။ အဲဒီ အပြင် Network Marketing ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် သက်ရောက်မှုရှိတဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေတွေပါတဲ့ လက်ကမ်းစာစောင် တစ်ခုကိုလည်း DSA က ခင်ဗျားကို ပေးလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားက UKက မဟုတ်ဘူးဆိုရင်တော့ DSA နဲ့ အလားတူတဲ့ အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုကို ဆက်သွယ်လိုက်ပေါ့။ အဲဒီလို အဖွဲ့အစည်းမျိုး မရှိရင်လည်း ကုန်သွယ်ရေးဌာနက ခင်ဗျားလိုတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ပေးနိုင်မယ် ထင်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီက ထုတ်ထားတဲ့စာရွက်စာတမ်းနဲ့ အထောက်အကူ ပစ္စည်းတွေကို

လည်း ခင်ဗျား လေ့လာသင့်တယ်။ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချနိုင်အောင် အဲဒီအရာတွေက အများဆုံး အထောက်အကူပြုနိုင်တယ်။ ကိုယ့်မိတ်ဆက် မိတ်ဆွေတွေကို အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရွေးချယ်ပြီးပေးပါ။ အဲဒီသတင်းအချက်အလက်တွေကို ပေးနိုင်ဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီက စီစဉ်ထုတ်လုပ်ပေးထားတဲ့ အထောက်အကူပစ္စည်းတွေက အရည်အသွေး ညံ့ဖျင်းနေပြန်ရင်လည်း ဘာနဲ့တူလဲဆိုတော့ အလုပ်လျှောက်တဲ့ အခါ ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင် CV ကို ကွန်ပျူတာစာစီ၊ စက္ကူအကောင်းစား မှာ Laser Printer နဲ့ ထုတ်ပြီး တင်ပေးရမယ့်အစား စက္ကူအစုတ်တစ်ရွက်နဲ့ ဖြစ်သလို ရေးတင်သလို ဖြစ်သွားမှာပေါ့။ ပေးထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်က အတူတူပဲ။ ဒါပေမယ့် အကျိုးသက်ရောက်မှုက လုံးဝကွာခြားသွားလိမ့်မယ်။

Q - ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်တဲ့သူတွေ အကြောင်းရော သိဖို့ လိုသလား?

A - လိုတာပေါ့။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်ပိုင်းက လူတွေကို ကြည့်ဖို့လိုတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက လူတွေကိုကြည့်၊ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဒီလူတွေပဲ ဆိုရင် ဒါဟာ တည်ငြိမ်ခိုင်မာတဲ့ လက္ခဏာပါ။ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ဒါရိုက်တာ ဘုတ်အဖွဲ့မှာ လူတွေက ထွက်သွားလိုက်၊ တခြားလူတွေ အစားထိုး ဝင်လာလိုက်နဲ့ တချိန်လုံး ပြောင်းနေမယ်ဆိုရင် ရှေ့မှာ အန္တရာယ်ရှိတယ်ဆိုတာ သတိပေးတဲ့ လက္ခဏာပဲ။ တစ်ခါတစ်လေ ခင်ဗျားကြုံရမယ့် ပြဿနာ (ဒါမှမဟုတ်) ခင်ဗျားပေးချင်တဲ့ အကြံပြုချက် တစ်ခုခုဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ထိပ်ပိုင်း ကသာ ဖြေရှင်းညှိနှိုင်းပေးနိုင်မယ့် အခြေအနေမျိုးတွေ ရှိလာနိုင်တယ်။ တကယ်လို့ ဒီအခြေအနေမျိုးမှာ ခင်ဗျားကသာ တာဝန်ရှိသူတွေနဲ့ ပြောဆို ဆွေးနွေးနိုင်ခွင့် မရှိဘူးဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ ပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းနိုင်မလဲ၊ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သိချင်လို့ မေးမြန်းစုံစမ်းလာတဲ့ လူတွေ အပေါ် ဘယ်လောက်ထိ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရှိသလဲဆိုတာ ကြည့်ပြီးတော့လည်း

ကုမ္ပဏီအကြောင်း ခင်ဗျား အများကြီးသိနိုင်တယ်။

Q - ဝင်ငွေအလားအလာနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ရော?

A - အဲဒါလည်း အရေးကြီးတာပဲ။ Network Marketing မှာ တိုက်ရိုက် ဖြန့်ချိရောင်းချမှုကနေ ခင်ဗျားရမယ့်အကျိုးအမြတ်ဟာ အနည်းဆုံးတော့ သမားရိုးကျ လုပ်ငန်းတွေက သာမန်အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ရသလောက် ရရမယ်။ အဲဒါဘာကိုဆိုလိုတာလဲဆိုတော့ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရောင်းရတဲ့ အပေါ်မှာ အနည်းဆုံး အကျိုးအမြတ် ၂၀% ကနေ ၄၀%ကျော်အထိရ၊ မရဆိုတာ ကြည့်ရမှာ။ ဒါပေမယ့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေက ရောင်းဖို့ ခက်သလား၊ လွယ်သလားဆိုတာတော့ ရှိသေးတာပေါ့။ ရောင်းရခက်တဲ့ပစ္စည်း ဆိုရင် အကျိုးအမြတ်ပိုများများ ရဖို့လိုတယ်။ ရောင်းရလွယ်ရင်တော့ သိပ် အများကြီးမရလည်း ကိစ္စမရှိဘူး။ အကျိုးအမြတ်နည်းပေမယ့် များများ ရောင်းထွက်တဲ့အပေါ်မှာ ရတာဖြစ်တဲ့အတွက် အကျိုးခံစားခွင့်က မနည်းပါဘူး။ ဒါတွေက အရောင်းဘက်မှာ အတွေ့အကြုံတချို့ရပြီးမှပဲ ခင်ဗျားသေချာ သိလာလိမ့်မယ်။

Q - ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းလမ်းညွှန် အစီအစဉ်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ဝင်ငွေရဖို့အတွက် ယုံကြည်စိတ်ချလောက်တဲ့ လမ်းညွှန် ချက်တစ်ခု ဖြစ်နိုင်သလား?

A - ဒီကုမ္ပဏီဟာ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင်တော့ ယုံကြည် စိတ်ချလို့ ရပါတယ်။ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု အစီအစဉ်တွေမှာ ဝင်ငွေဘယ်လောက်၊ ဘယ်လောက်ရမယ် ဆိုတာတွေ ဖော်ပြထားတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားသိထားရမှာက အဲဒီဝင်ငွေတွေက ရနိုင်ချေရှိတယ်။ ရဖို့ အလားအလာ ရှိတယ်လို့ပဲ ပြောထားတာ။ တချို့ ဝင်ငွေအဆင့်အတန်းတွေ ဆိုရင် ဘယ်သူမှ မရဖူးသေးဘူး။ ဒါမှမဟုတ် နောင်လည်း ဘယ်သူမှ မမှာမဟုတ်



ကုမ္ပဏီအဆောက်အဦနဲ့ အပြင်အဆင်ကိုကြည့်ပါ။



တချို့က ပြောကြတယ်။ အခွင့်အလမ်းဟာ
တစ်ခါပဲ လာတယ်တဲ့။ အဲဒါ မဟုတ်ပါဘူး။
အခွင့်အလမ်းတွေက တစ်ချိန်လုံးလာနေတာပါ။
သင်က အဆင်သင့်ရှိနေဖို့သာ လိုတာ။ အခွင့်
အလမ်း ရောက်လာတဲ့ အချိန်မှာ အကောင်းဆုံး
အသုံးချနိုင်ဖို့ သင့်မှာ လက်နက်ကိရိယာတွေ
ရှိထားရမယ်။

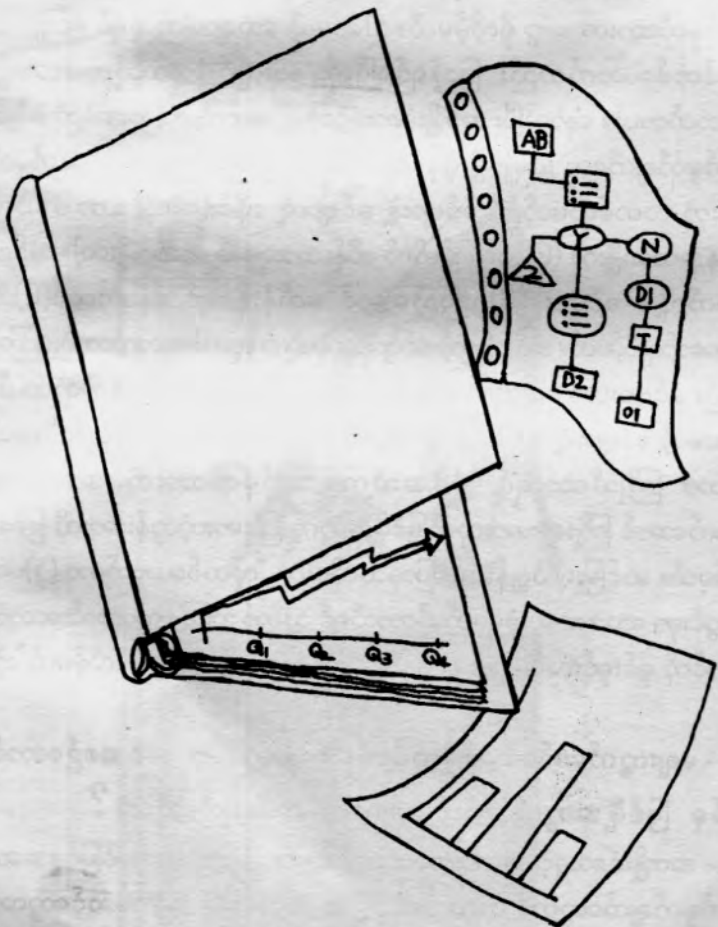
လူဝစ်အယ်လ်အာမာ

တဲ့ ဟာမျိုးတွေ ရှိနိုင်တယ်။ အဲဒါကြောင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု အစီအစဉ်ကို သေသေချာချာ လေ့လာဆန်းစစ်ပါ။ အထူးသဖြင့် စာလုံးသေးသေးလေးတွေနဲ့ ရေးထားတာတွေကို သေချာဖတ်ပါ။ Discount (လျှော့ဈေး)ရဖို့အတွက် ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရောင်းပမာဏ သာမကဘဲ ခင်ဗျားရဲ့ အောက်လိုင်း ကိုယ်စားလှယ် (၅)ယောက်မှာပါ ဘယ်အတိုင်းအတာထိ ပြည့်မီရမယ်လို့ သတ်မှတ်ထားတာတွေ ရှိလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် သေချာမကြည့်ရင် ခင်ဗျားက ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း ပြည့်ရင်ရပြီလို့ မှားယွင်းနားလည်ထားတာမျိုး ဖြစ်တတ်တယ်။ နောက်ပြီး အကျိုးခံစားခွင့်တချို့အတွက် တခြားအရည်အချင်း သတ်မှတ်ချက်တွေ အမျိုးမျိုးရှိနိုင်သေးတယ်။ ဥပမာ - ကုမ္ပဏီက သတ်မှတ် ထားတဲ့ လတစ်လမတိုင်မီ ခင်ဗျားနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ လိုင်း(၅)လိုင်းဟာ ဘယ်လို အနေအထားမျိုးကို (၆)လဆက်တိုက် ထိန်းထားရမယ် ဆိုတာမျိုးပေါ့။ အဲဒီလ ရောက်လို့မှ ခင်ဗျား (၆)လပြည့်အောင် မထိန်းနိုင်ရင် နောက်ထပ်(၆)လ ထပ်စောင့်ရလိမ့်မယ်။ အဲဒါကြောင့် ခင်ဗျားအုပ်စုထဲက လူတစ်ယောက်တည်းကြောင့် လည်း ခင်ဗျားဟာ ရှေ့ဆက်မတက်ဘဲ လပေါင်းများစွာ တစ်နေ့တတ်တယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် ခင်ဗျားဘက်က ဘာတွေလုပ်ရမယ် ဆိုတာ ကြိုသိထားရင် အဲဒီအသိက သတ်မှတ်ထားတဲ့ အဆင့်တွေ ရောက်အောင် ကြိုးစားအားထုတ်ဖြစ်ဖို့အတွက် ကြီးမားတဲ့တွန်းအားကို ဖြစ်စေ လိမ့်မယ်။ ဆင်ဖြူရယ်ဂျွန်ဆင်ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ “လူတစ်ယောက်ဟာ (၂)ပတ် အတွင်းမှာ သေဒဏ်ပေးခံရမယ်ဆိုတာသိရင် သူဟာ အံ့ဩစရာကောင်းလောက် အောင်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဝေဖန်ပိုင်းခြား တွေးခေါ်စဉ်းစားနိုင်လိမ့်မယ်” တဲ့။

Q - ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း လမ်းညွှန်မှာ အစီအစဉ်ကောင်း တစ်ခု ဖြစ်ဖို့အတွက် ဘယ်အချက်က အရေးကြီးဆုံးလဲ?

A - အကျိုးခံစားခွင့် အလားအလာတွေ ကောင်းရဲ့လား၊ အောင်မြင်မှုအဆင့် သတ်မှတ်ချက်တွေဟာ တကယ်ရယူဖို့ လက်လှမ်းမီနိုင်တဲ့ အဆင့်တွေလား

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု အစီအစဉ်ကို
သေသေချာချာ လေ့လာပါ



ဆိုတာကြည့်ရမယ်။ တစ်ဆင့်နဲ့ တစ်ဆင့်ကလည်း အရမ်းကြီးကွာနေလို့ မရဘူး။ တောင်အကြီးကြီး တစ်တောင်ပေါ် တက်ရတာထက် တောင်ကုန်းလေး (၈)လုံးကို တက်ရတာပိုလွယ်တယ်။ ပြီးတော့ နည်းနည်း ပိုအားစိုက်လိုက်ရင် နောက်တစ်ဆင့်ကို တက်လှမ်းနိုင်မယ်ဆိုတာသိတဲ့အခါ ခင်ဗျားရဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ် ကြိုးစားအားထုတ်ချင်တဲ့ စိတ်ကိုလည်း ထိန်းထားနိုင်တာပေါ့။

Q - ကုမ္ပဏီပိုင်းက ပံ့ပိုးမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ကော?

A - ဒီအချက်ကိုလည်း အလေးအနက်ထား စဉ်းစားဖို့လိုတယ်။ ကုမ္ပဏီပိုင်းက ပံ့ပိုးမှု ကောင်းကောင်းမရဘဲ ဘယ် Network Marketing လုပ်ငန်းမှ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးဗျ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဆက်သွယ်ဝင်ရောက်ဖို့ စဉ်းစားနေပြီ ဆိုရင် ခင်ဗျားမှာ အမြန်ဆုံးသိဖို့လိုတဲ့ အချက်တွေ ရှိကိုရှိလာလိမ့်မယ်။ သိချင်တာတွေ ကုမ္ပဏီကို ဖုန်းဆက်မေးတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီဘက်က ဖြေကြားပေး တာတွေ ရှိလားကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားမှာထားခဲ့တာတွေကို အရေးတယူနဲ့ ဖုန်းပြန်ဆက် ပေးတာမျိုးတွေ ရှိလား။ မရှိဘူးဆိုရင် ဒီလိုကုမ္ပဏီမျိုးနဲ့ ဘယ်လို လက်တွဲမလဲ စဉ်းစားကြည့်ပေါ့။ စာရေးပြီးမေးတာတွေကိုရော သူတို့ဘယ်လိုတုံ့ပြန်လဲ စမ်းကြည့်ပါအုံး။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်လို့ သိချင်တာတွေ စာရေးမေးပါ။ ဥပမာ - ဘယ်မှာထုတ်လုပ်သလဲ ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ခင်ဗျားရဲ့စာကို ချက်ချင်း ပြန်တယ်ဆိုရင် ဟုတ်ပြီ။ အရမ်းကောင်းတယ်။ စာမပြန်ဘူးဆိုရင် သတိသာ ထားတော့။ အဲဒီလို ကုမ္ပဏီမျိုးမှာလုပ်ရင် ပြဿနာတစ်ခုခု ပေါ်တဲ့အခါ ခင်ဗျားဖာသာ တစ်ယောက်တည်းပဲ ရှင်းပေတော့။

Q - ခင်ဗျား လေသံနားထောင်ရတာ ပြဿနာတစ်ခုခုက သေချာပေါက် ကို တွေ့ရမှာနဲ့ တူတယ်?

A - အကောင်းဆုံးချမှတ်ထားတဲ့ အစီအစဉ်တွေတောင် အမြဲတမ်း ရလဒ် ကောင်းတွေ မထွက်နိုင်ပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ပစ္စည်း အော်ဒါကိုမှာပြီး

စောင့်နေတဲ့အချိန်မှာ တကယ်ရောက်လာတော့ ကိုယ်မှာထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ဘဲ မှားနေတယ်ဆိုပါတော့။ အဲဒီပြဿနာကို ခင်ဗျား ချက်ချင်း မဖြေရှင်းရင် ခင်ဗျားလုပ်ငန်းအတွက် အများကြီး ထိခိုက်နိုင်တယ်။ ကျွန်တော် ပြောတာကို နားလည်မှုမလွဲပါနဲ့။ လူတိုင်း မှားနိုင်တာပဲ။ ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာလည်း ပြဿနာတွေ ရှိနိုင်တယ်။ အရေးကြီးတာက ပြဿနာတွေ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ အခါ ထိထိရောက်ရောက်နဲ့ အမြန်ဆုံး ဖြေရှင်းပေးသလားဆိုတာကို သေချာသိဖို့ပဲ။

Q - လုံးဝရှောင်သင့်တဲ့ ကုမ္ပဏီမျိုးရော ရှိသလား?

A - အရည်အသွေး စစ်မှန်တဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အခြေခံမထားတဲ့ ကုမ္ပဏီမျိုးတွေကို ဝေးဝေးကသာရှောင်ပါ။ အဲဒီလို ကုမ္ပဏီတွေမှာ ငွေတွေပဲ လှည့်ပတ်စီးဆင်းနေတဲ့အတွက် money matrix ကုမ္ပဏီတွေလို့ ခေါ်တယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ Network Marketing ကုမ္ပဏီပါလို့ ပြောလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကုမ္ပဏီမျိုးတွေဟာ တရားလည်း မဝင်ပါဘူး။ UK မှာ ဆိုရင် DTI (Department of Trade and Industry) ကုန်သွယ်မှုနဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းဌာနကနေ ပေါ်လာသမျှ အဲဒီလို ကုမ္ပဏီတွေကို အမြန်ဆုံး လိုက်ပြီး ပိတ်ပင်တားဆီးနေရတယ်။

Q - အဲဒီကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကိုလည်း ပြောပြပါအုံး?

A - ခင်ဗျားကို သူတို့က လစဉ်ပုံမှန်ငွေသွင်းခိုင်းလိမ့်မယ်။ သူတို့က ခင်ဗျားရဲ့ ရင်းနှီးငွေတွေကို ပွားများလာအောင် matrix စနစ်သုံးပြီး လုပ်ပေးနိုင်တယ်လို့ ပြောလိမ့်မယ်။ Matrix စနစ် ဆိုတာက ခင်ဗျားနောက်မှာ ဝင်လာတဲ့လူတိုင်းရဲ့ ရင်းနှီးငွေတွေရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းတချို့ကို ခင်ဗျားရမယ့် စနစ်မျိုး။ မကြာခဏဆိုသလို သူတို့တွေက မစားရဝခမန်းတွေ ပြောလိမ့်မယ်။ (၆)လအတွင်းမှာ ခင်ဗျား ငွေတွေ သုံးဆဖြစ်လာစေရမယ် ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ဒါပေမယ့် ဒါမျိုး ဘယ်တော့မှ

**Non- Product-Based
Companies**

(ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို အခြေမခံသော ကုမ္ပဏီများ)



You have been warned!

(သတိသာထား)

ဖြစ်မလာပါဘူး။ ခင်ဗျား တကယ်ကြုံရမှာက ကုမ္ပဏီကနေ စာတွေ ပို့ပေးလိမ့်မယ်။ “ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေက ကျွန်တော်တို့ မျှော်မှန်းသလောက် ဖြစ်မလာတဲ့အတွက် လောလောဆယ် နှစ်တိုး အမြတ်ငွေတွေကို ထုတ်မပေးနိုင်သေးပါဘူး” ဆိုတာမျိုးတွေ စာထဲမှာ ပါလိမ့်မယ်။ “ဒါပေမယ့် အခြေအနေတွေက တိုးတက်ကောင်းမွန်လာနေပါပြီ။ လအနည်းငယ်အတွင်းမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေဟာ အကျိုးအမြတ်တွေကို ကတိပေးထားတဲ့အတိုင်း စပြီးခံစားခွင့် ရတော့မှာပါ” ဆိုတာမျိုးနဲ့ လူတွေကိုနှစ်သိမ့်ပြီး နောက်ထပ် လအနည်းငယ်ထပ် အချိန်ခွဲထား ပြန်ရော။ အဲဒီအချိန်မှာ ကုမ္ပဏီကတော့ ပိုက်ဆံတွေ ရသလောက်သုံးယူနေတာပေါ့။ အခြေအနေတွေက ဘယ်လိုမှ တည်ငြိမ်အောင် ဆက်ထိန်းလို့မရတော့ဘူး။ ငွေရင်းထားရတဲ့ လူတွေကလည်း ပူညံပူညံ ဖြစ်လာပြီဆိုရင်တော့ ဒါရိုက်တာတွေက ကုမ္ပဏီကို ဖျက်သိမ်းပစ်လိုက်ရော။ ပိုက်ဆံတွေကို တစ်ပြားမကျန်အကုန်ယူပြီး ခြေရာဖျောက်သွားတော့တာပဲ။ ရင်းနှီးထားတဲ့သူတွေက အကုန်ဆုံးတာပဲ။ ပြောရရင် အာမခံပေါ်လစီလိုပဲပေါ့။ ခင်ဗျားနာမည်နဲ့ မြုပ်နှံထားတာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ခင်ဗျားလက်ထဲမှာ တရားဝင်စာရွက်စာတမ်း ဘာမှမရှိဘူး။ ကုမ္ပဏီနဲ့ ခင်ဗျားလက်မှတ်ထိုးထားတဲ့ ကန့်သတ်ချက်စာချုပ်ရဲ့အဓိပ္ပါယ်က ခင်ဗျားသူတို့ကို ပိုက်ဆံပေးလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီပိုက်ဆံက သူတို့ဟာ ဖြစ်သွားပြီ။ သူတို့လုပ်ချင်တာ လုပ်လို့ရပြီဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ပဲ။

Q - Matrix ကုမ္ပဏီတွေဟာ လုံးဝရောင်သင့်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေပဲ။ ဒါနဲ့ Network Marketing ကုမ္ပဏီတွေမှာလည်း ကုမ္ပဏီကောင်း ဟုတ်၊ မဟုတ်သိအောင် တခြား ဘယ်အချက်တွေကို ကြည့်ရအုံးမလဲ ?

A - ဘယ်လို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမှုမျိုးတွေ ရနိုင်သလဲဆိုတာ ကြည့်ရမယ်။ ခင်ဗျားမှာ အရင်တုန်းက Network Marketing အတွေ့အကြုံတွေ မရှိခဲ့ဘူး။ ဘာသင်တန်းပို့ချမှုမှလည်း မရဘူးဆိုရင်တော့ ဒီလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်

လုပ်ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ လေ့လာသင်ယူမှုတွေအတွက် အခက်အခဲ တွေလိမ့်မယ်။ သင်တန်းပို့ချမှုမရှိဘဲ လုပ်ငန်းကို အစွမ်းကုန် ကြိုးစားအားထုတ် ပြီး အောင်မြင်အောင် ခင်ဗျားလုပ်နိုင်တယ်ဆိုရင်တောင် ခင်ဗျား မိတ်ဆက် လိုက်တဲ့ မိတ်ဆွေတွေက လုပ်နိုင်ချင်မှ လုပ်နိုင်မယ်။ အဲဒီအပြင် ပုံမှန် လေ့ကျင့် ဆွေးနွေးပွဲ တွေဟာ ခင်ဗျားအုပ်စုရဲ့ ထက်သန်တက်ကြွမှု ကျမသွားအောင် ထိန်းတဲ့နေရာမှာ အထောက်အကူဖြစ်တယ်။ Network Marketing မှာ ကျဆုံးမှု အတော်များများက ထက်သန်တက်ကြွမှုကို ထိန်းမထားနိုင်လို့ပဲ။ တခြား လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့ အဆက်မပြတ်ဖို့ အတတ်နိုင်ဆုံးကြိုးစားပါ။ လေ့ကျင့် ဆွေးနွေးပွဲတွေဟာ စာသင်ခန်းပုံစံမျိုးနဲ့ မတူပါဘူး။ ခင်ဗျားက ကျောင်းသား၊ တခြားလူတွေကပဲ သင်ပေးနေတာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ဖို့ အခွင့်အရေးရှိတယ်။ အဲဒီလို အခွင့်အရေးမျိုး ရလာတဲ့ အခါတိုင်းလည်း လက်လွတ်မခံပါနဲ့။ အရမ်းအကျိုးများပါတယ်။

Q - သင်တန်းပို့ချမှုတွေကို ကုမ္ပဏီက ပေးတာလား?

A - တချို့ကုမ္ပဏီတွေက ပေးတယ်။ အများစုက မပေးဘူး။ ကိုယ်စားလှယ်တွေ ကိုယ်တိုင်ပဲ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကုမ္ပဏီတွေက အများကြီး ကူညီပံ့ပိုးပေးကြတယ်။ ပုံတွေပြလို့ရတဲ့ စလိုက်ပြားတွေ၊ ဗီဒီယိုခွေ တွေနဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေပေးတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပံ့ပိုးမှုမပါဘဲ အဖွဲ့အစည်းအသစ် တစ်ခုအနေနဲ့ စစချင်းမှာ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေကို သူတို့ ဖာသာ စလုပ်ဖို့မလွယ်ဘူး။ များသောအားဖြင့်က ကိုယ်စားလှယ်တွေက လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုစရလားပြီး သူတို့ရဲ့အုပ်စု Structure ကလည်း ကြီးလာပြီဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်လေ့ကျင့်ပွဲတွေကို စလုပ်ကြတာပါပဲ။ အဲဒီလို မလုပ်ဘဲနဲ့ ခင်ဗျားက ရေရှည်မှာ တကယ်အောင်မြင်မှုအစစ်ကို မရနိုင်ဘူးလို့တောင် တချို့က ပြောကြတယ်။

Network Marketingမှာ ကျဆုံးမှု အများစုဟာ
 ကြိုးစားချင်စိတ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့
 စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု မရှိလို့ပါ။



ခင်ဗျားဟာ ဘာပဲဖြစ်နေဖြစ်နေ ဘာပဲဖြစ်ခဲ့ဖြစ်ခဲ့ အရေးမကြီးဘူး။ ခင်ဗျား
 ဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်လာနိုင်ပါသေးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ခင်ဗျားဟာ အဝဆို့တဲ့
 ပင်လယ်ခရီးစဉ်ကို ဖြတ်သန်းသွားနေတဲ့အချိန်မှာ သင်္ဘောကတိပွတိန် တစ်ယောက်
 လိုပဲ ဆိုက်ကပ်ရမယ့် ပထမဆုံး ဆိပ်ကမ်းကို ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။
 ပြီးရင် နောက်ထပ် ဆိပ်ကမ်းတစ်ခု ရောက်တဲ့အထိ ခရီးဆက်ရအုံးမယ်။
 ဆိပ်ကမ်းတစ်ခုကနေ နောက်တစ်ခုကို ကူးဖြတ်နေတဲ့အချိန်မှာ ငြိမ်သက်နေတဲ့
 ပင်လယ်ပြင်ကြီးကိုလည်း ဖြတ်ကျော်ရမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် သွားရမယ့်
 ခရီးလမ်းကြောင်းကို ပဲ့တိုင်ရမယ့်သူက ခင်ဗျားပါပဲ။

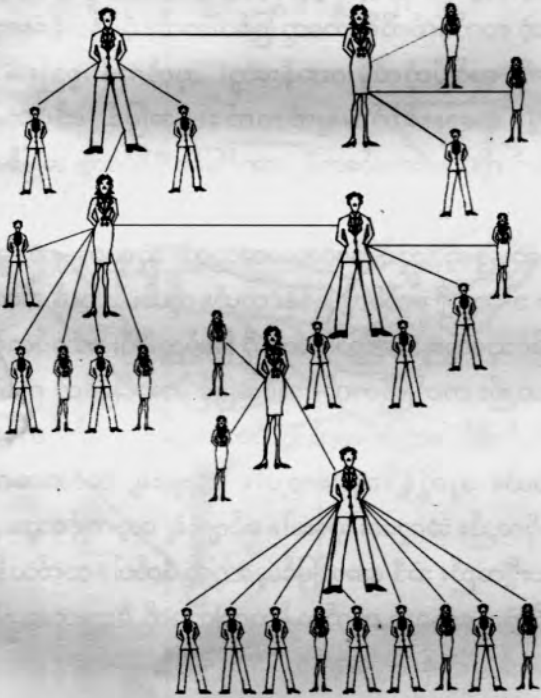
ဒဗလျူကလီးမန်စတိုး

Q- Network Marketing ကုမ္ပဏီကောင်း အများစုမှာ ကုမ္ပဏီမဂ္ဂဇင်းတွေ ရှိတယ်ဆိုတာ မှန်ပါသလား?

A - မှန်ပါတယ်။ မဂ္ဂဇင်းတွေဟာ အရေးကြီးတဲ့ သတင်းအချက်အလက် ဖြန့်ဝေတဲ့အရာတွေ ဖြစ်သလို လူသစ်တွေကို မိတ်ဆက်တဲ့နေရာမှာလည်း အစွမ်းထက်တဲ့ လက်နက်ကိရိယာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံမှန်ပါရှိနေကျ လုပ်ငန်း လည်ပတ်မှုကို ဖော်ပြတဲ့ကိန်းဂဏန်းတွေ၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေအပြင် ထိပ်တန်းရောက် အောင်မြင်နေတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေရဲ့ အောင်မြင်မှု ပုံရိပ်တွေ၊ အဖြစ်အပျက်တွေ အသေးစိတ် ပါပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကို ဆက်သွယ်ဝင်ရောက်ဖို့ သေသေချာချာ လေ့လာစဉ်းစားနေတဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် ဆုံးဖြတ်ချက် ချဖြစ်စေတဲ့ အကြောင်းက ဒါတွေကို ဖတ်မိလို့ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကိုယ်စားလှယ် အတော်များများ ဟာ အောင်မြင်သူတွေရဲ့အကြောင်းတွေကို ဖြတ်ညှပ်ပြီး စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှာ စုစည်းသိမ်းဆည်း တတ်ကြတယ်။ အဲဒီအပြင် အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ် တွေနဲ့ လူကိုယ်တိုင် တွေ့ဆုံဆက်သွယ်တာလည်း အရမ်းစိတ်ကျေနပ်စရာ ကောင်းပါတယ်။ သူတို့နဲ့ သွားတွေ့ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အလားအလာအရှိဆုံး လူသစ်တွေကိုလည်း အတူခေါ်သွားပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ စကားပြောပေးဖို့လည်း အဲဒီ အောင်မြင်သူတွေကို ဖိတ်ပါ။ ထက်သန်တက်ကြွမှု အပြည့်အဝရှိတဲ့သူတွေသာ ထက်သန်တက်ကြွမှုကို မိတ္တူပွားပေးနိုင်တာပါ။ မိတ္တူပွားတာ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အနှစ်သာရပါပဲ။



မိတ္တူပွားခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုဆီသို့ အရောက်လှမ်းကြစို့။

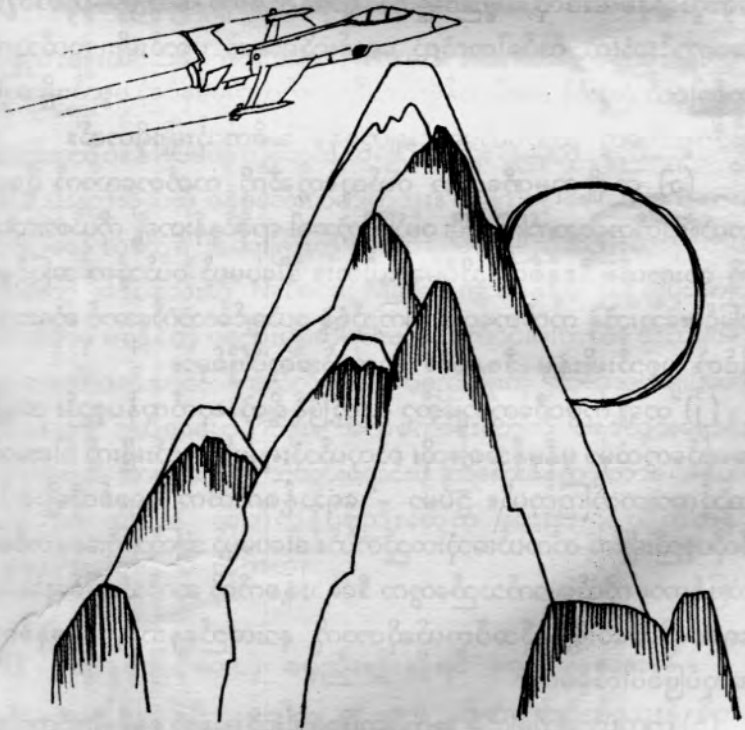


အောင်နိုင်သူတွေဟာ သူတို့ ဘယ်ကိုသွားနေတယ်
လမ်းတစ်လျှောက် ဘာတွေလုပ်ဖို့ စီစဉ်ထားတယ်
ဘယ်သူတွေက သူတို့နဲ့အတူ စွန့်စားခန်းတွေကို
ဝေမျှခံစားကြမယ်ဆိုတာ သင့်ကို ပြောပြနိုင်တယ်။

ဒန်းနစ်ဝိတ်တလီ

**The Only way
to go is up!**

တစ်ကြောင်းတည်းသော
သွားရမည့်လမ်းသည် အမြင့်ဆီသို့ !



အခန်း(၄)

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပစ္စည်းဝယ်ယူရင်းနှီးမှု

Q - ဘယ်လိုထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမျိုးက အကောင်းဆုံးလဲ ?

A - လူတွေမကြာခဏ ပြောလေ့ရှိပါတယ်။ ရောင်းလို့အကောင်းဆုံး ပစ္စည်းက ကိုယ်ကလွဲရင် တခြားဘယ်သူ့ဆီမှာမှ မရှိတဲ့၊ ဘယ်သူမဆိုလိုချင်တဲ့၊ ဘယ်သူမဆို တတ်နိုင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုး။ ဒါပေမယ့် ကံဆိုးတာက အဲဒီလို ပစ္စည်းမျိုးက မရှိဘူးလေ။ အဲဒီလို ပစ္စည်းမျိုးကို ရှာနေလို့တော့ တွေ့မှာမဟုတ်ဘူး။ အကောင်းဆုံးက ထပ်ခါတလဲလဲ ရောင်းလို့ရနေတဲ့ ပစ္စည်းမျိုး၊ ဝယ်သူက တစ်ခါဝယ်သုံးဖူးရုံနဲ့ အရမ်းတန်ဖိုးထားပြီး လက်လွတ်မခံနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးပေါ့။ အဲဒီပစ္စည်းတွေ လည်ပတ်ရောင်းချတဲ့စနစ် အဓိကသုံးမျိုးရှိတယ်။

(၁) တချို့ကုမ္ပဏီတွေက ဝယ်သူတွေဆီကို ကတ်တလောက် ပို့ပေးတယ်။ ကတ်တလောက်ကြည့်ပြီး ဝယ်ကြတဲ့အခါ ရာခိုင်နှုန်းတချို့ ကိုယ်စားလှယ်ကို ပေးတယ်။ ဒီစနစ်က သိပ်မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဝယ်သူက အပြင်မှာ မမြင်ဖူးသေးဘဲနဲ့ ကတ်တလောက်ကြည့်ရုံနဲ့ ဝယ်ချင်လောက်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးနဲ့မှ ဒီစနစ်က တကယ်အလုပ်ဖြစ်မှာ။

(၂) တချို့ကုမ္ပဏီတွေကျတော့ သူတို့ဖြန့်ချိတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအမည်တွေထဲမှာ မှန်မှန်အစားထိုး လဲလှယ်သုံးရမယ့် ပစ္စည်းမျိုးကို ပါအောင် ထည့်ထားတတ်ကြတယ်။ ဥပမာ - ရေသန့်စက်ထဲက ရေစစ်လိုမျိုးပေါ့။ ဒီလိုပစ္စည်းမျိုးက တကယ်အသုံးတည့်တယ်။ ဒါပေမယ့် အကြာကြီးနေမှတစ်ခါ လဲဖြစ်တာ။ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေက ဒီရေသန့်စက်ကို ဆက်သုံး ဖြစ်နေမယ်။ ရေစစ်ကိုလဲပေးဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို နားလည်နေသရွေ့ ဒီစနစ်က အလုပ်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

(၃) တကယ်အကြိမ်ကြိမ် အထပ်ထပ်ရောင်းလို့ရနေတဲ့ စနစ်မျိုးဆိုတာက

ကိုယ်စားလှယ်တွေက စိတ်ကျေနပ်မှုရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေ အခိုင်အမာရအောင် လုပ်နိုင်ပြီး အဲဒီဖောက်သည်တွေဆီ တစ်လတစ်ခါဖြစ်ဖြစ် အမြဲပုံမှန်သွားသွားပြီး သူတို့ဆီက ပစ္စည်းအော်ဒါရနေတဲ့ ပစ္စည်းမျိုး။ ဒီစနစ်က အကောင်းဆုံး ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သုံးလို့ကုန်ကုန်သွားမယ့် အိမ်သုံးပစ္စည်းမျိုး ဒါမှမဟုတ် စုဆောင်းသိမ်းဆည်းထားလို့ရမယ့် ပစ္စည်းမျိုးနဲ့မှ ဒီစနစ်ကို သုံးလို့ရမှာ။ ဥပမာ - ဆပ်ပြာရည်လို သန့်ရှင်းရေးပစ္စည်းတွေ၊ ရေမွှေး၊ လက်ဝတ်ရတနာ တွေနဲ့ စာအုပ်တွေပေါ့။

Q - ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ချိရမယ့် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လို ပစ္စည်းမျိုးဟာ အကောင်းဆုံး Network Marketing ပစ္စည်းမျိုးလဲ ?

A - ရောင်းဖို့အလွယ်ဆုံး ပစ္စည်းမျိုးက အကောင်းဆုံးပေါ့။ အဓိကက ဈေးနှုန်း သက်သာဖို့ပဲ။ ဒါပေမယ့် လူတွေက အရည်အသွေး ပိုမြင့်တဲ့ ပစ္စည်းရဖို့အတွက် ငွေနည်းနည်းပိုပေးဖို့ ဝန်မလေးတတ်ကြဘူး။ ဒါကြောင့် ဈေးတော့ကြီးတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတွေရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီပစ္စည်းကို Network Marketing စနစ်နဲ့ပဲ ဖြန့်ချိပြီး တခြား ဘယ်မှာမှ မရနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးဆိုရင်လည်း ကောင်းပါတယ်။ ဘယ်မှာမဆို ဈေးသက်သာသာနဲ့ ဝယ်လို့ရနေတဲ့ ပစ္စည်းမျိုးကို ၂ဆ၊ ၃ဆ ဈေးပိုပေးပြီး ဘယ်သူမှ ဝယ်မှာမဟုတ်ဘူး။ အက်စကီးမိုးတွေကို ရေခဲသွားရောင်းဖို့ ဒါမှမဟုတ် အာရပ်တွေကို သဲသွားရောင်းဖို့ ကြိုးစားနေတာ ဘာမှ အဓိပ္ပာယ် မရှိဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေက ပေးရတာနဲ့ထိုက်တန်တဲ့ အရည်အသွေးရှိဖို့ပဲ လိုတယ်။

Q - ဈေးနှုန်းမြင့်မားတဲ့ ပစ္စည်းမျိုးဆိုရင် ရောင်ရမလား ?

A - ရောင်ဖို့မလိုပါဘူး။ ဒါက ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနဲ့ စိတ်နေ သဘောထားပေါ်လည်း မူတည်ပါသေးတယ်။ ခင်ဗျားကသာ စကားအပြော

အဆို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမယ်။ ဒီပစ္စည်းမျိုးတွေကို ဝယ်သုံးနိုင်တဲ့ အထက်တန်းလွှာ တွေနဲ့ အေးဆေးသက်သာ အခက်အခဲမရှိ ဝင်ဆုံးနိုင်မယ်ဆိုရင် ဒီပစ္စည်းမျိုးတွေ က ခင်ဗျားနဲ့ ကိုက်ညီတယ်။

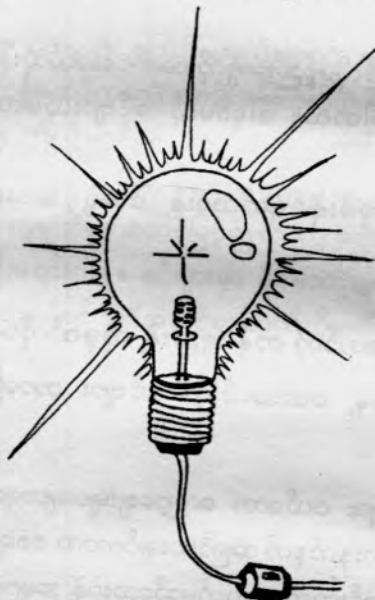
တစ်ပတ်တစ်ပတ် ဈေးဖိုးကို မနည်းအလျင်မီအောင် သုံးနေရတဲ့ အိမ်ရှင်မ တစ်ယောက်ကို အသားအရေ အစိုဓာတ်ထိန်း ဆပ်ပြာခဲ သွားမရောင်းပါနဲ့။ သူ့အတွက် ငွေကုန်ကြေးကျ သက်သာပြီး တွက်ခြေကိုက်မယ့် ပစ္စည်းမျိုးကို ရောင်းပါ။ ပြီးရင် သူ့ရဲ့ ဘဝအခြေအနေ တိုးတက်အောင်လုပ်နိုင်မယ့် လုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းကို ပြောပြပါ။

ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာ လူတိုင်းတတ်နိုင်တဲ့ ပစ္စည်းအမျိုးအမည်တွေ ရှိသလို တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ပစ္စည်းတွေလည်း ပါကိုပါတတ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အဲလို ပစ္စည်းမျိုးတွေကို ကြွေးဝယ်ကဒ်နဲ့ ဝယ်လို့ရနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းမျိုးတွေ (Credit facilities) ဖန်တီးပေးထားရင်ပေါ့။

Q - အဲဒီလို ကြွေးဝယ်ကဒ်နဲ့ ဝယ်လို့ရအောင် စီစဉ်ပေးထားမယ်ဆိုရင် ကိုယ်စားလှယ်တွေက ကြွေးဝယ်ကဒ်ပွဲစားတွေအဖြစ် လိုင်စင်ရထားဖို့ လိုတယ်လို့ ဆိုလိုတာလား?

A - အဲဒါက Network Marketing ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ကြွေးဝယ်ကဒ်ကုမ္ပဏီနဲ့ ဘယ်လို ချိတ်ဆက်စီစဉ်ထားသလဲဆိုတဲ့ အချက်အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း တစ်ခုအနေနဲ့ကတော့ လိုင်စင်ရထားဖို့လိုတယ် လို့ ပြောရမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် Network Marketing ကုမ္ပဏီအများစုက လိုင်စင်ရထားခြင်း ရှိ၊ မရှိ မစစ်ဆေးကြပါဘူး။ အဲဒီတော့ ကိုယ်စားလှယ် အများစုကလည်း ဒါကို သိပ်ခေါင်းထဲ မထည့်ကြဘူး။ လိုင်စင်ရအောင် လုပ်ထားနိုင်ရင်လည်း ကောင်းပါတယ်။

Here's a good idea!
အလွန်ကောင်းတဲ့ စိတ်ကူးတစ်ခုပါ !



Use the Credit facilities
ကြွေးဝယ်ကန်စနစ်ကို အသုံးပြု

သင်၏ ဝင်ငွေကို တိုးပွားစေမည့် အရေးကြီးဆုံးနှင့် အစွမ်းအထက်ဆုံး တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ လူအများ၏ ဘဝတန်ဖိုးကို စဉ်ဆက်မပြတ် မြှင့်တင်ပေးနိုင်မည့် နည်းလမ်းတစ်ခု ဖန်တီးပို့ပင်။ ထိုနည်းလမ်းကို ဖန်တီးပေးလျှင် သင် ကြီးပွားအောင်မြင်လာပါလိမ့်မည်။

အန်တော်နီရော်ဘင်စ်



**Q - အဲဒီလိုကြွေးဝယ်ကဒ်နဲ့ဝယ်လို့ရတဲ့ အနေအထားကို ဖန်တီးပေး
မထားရင် ဈေးနှုန်းမြင့်တဲ့ ပစ္စည်းတွေက ရောင်းရခက်မလား?**

A - ခက်တာပေါ့။ ဒီလိုပစ္စည်းတွေကို လက်ငင်းဝယ်သုံးနိုင်တဲ့ ဝင်ငွေမျိုးရှိတဲ့ လူအင်မတန် ရှားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားယုံမလားတော့ မသိဘူး။ ကိုယ်စားလှယ် အတော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ကြွေးဝယ် ကတ်သုံးဖို့ ကမ်းလှမ်းနိုင်ရက်သားနဲ့ ဒီအခွင့်အလမ်းကို အပြည့်အဝ အသုံးမချကြဘူးလေ။

**Q - ကိုယ်နဲ့သင့်တော်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ကုမ္ပဏီကိုတွေ့ပြီဆိုရင် ပစ္စည်း
ဝယ်ယူရင်းနှီးတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျား ဘာပြောချင်လဲ?**

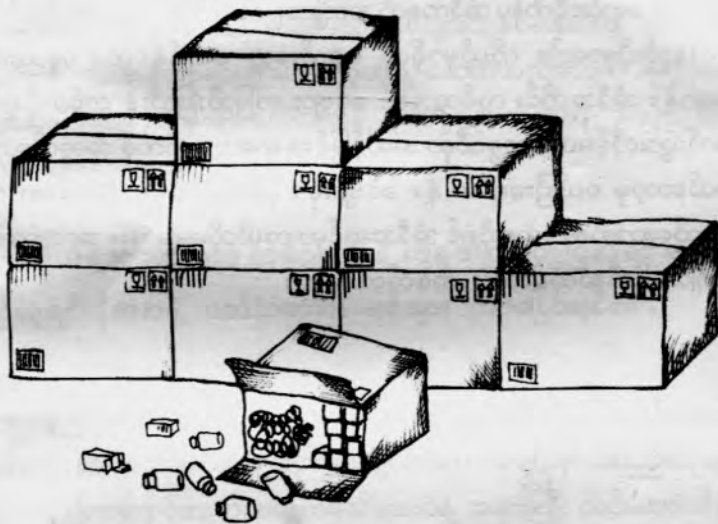
A - ပစ္စည်းများများ ဝယ်လေ၊ လျော့ဈေးများများရလေပေါ့။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် လေးလေးနက်နက် အကြံပေးချင်တာက စတင်ချင်းမှာ အနည်းဆုံးနဲ့ပဲ စပါ။ ပစ္စည်းကရောင်းထွက်၊ မထွက်မသိသေးပဲနဲ့ အများကြီး ဝယ်မထားပါနဲ့။ ကုမ္ပဏီအများစုမှာက ထုပ်ပိုးမှုပုံစံမပျက် ပစ္စည်းတွေ ပြန်သွင်းမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ပိုက်ဆံ ၉၀%ပြန်ရတယ်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် နောက်မှ အဲဒီလို ပြန်သွင်းမယ့်အစား အစကတည်းကိုက ဝယ်မထားတာ အများကြီး ပိုကောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်တွေ့ဖူးတယ်။ တချို့လူတွေ စိတ်တွေ အရမ်း တက်ကြွပြီး ပစ္စည်းကို ဒေါ်လာ(၃၀၀၀)ဖိုးလောက် တစ်ခါတည်း ဝယ်ကြတယ်။ ဒီပစ္စည်းတွေ ဘယ်လိုရောင်းမယ်ဆိုတဲ့ နည်းစနစ်တွေကို သိလားဆိုတော့ သူတို့ သိတာ မဟုတ်ဘူး။ ပိုဆိုးတာက သူတို့က ရောင်းကို မရောင်းချင်ကြတာ။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားဟာ ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ထားဖို့ထက် အုတ်မြစ်ကို အရင်ဆုံး ခိုင်အောင်ချရမှာ။ သင်စရာရှိတာတွေ အရင်သင်စမ်းပါ။

Q - ဒါဆိုရင် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အစပိုင်းမှာ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်သင့်တာထက် အများကြီးပိုမဝယ်မိအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ?

A - ကောင်းတာက ပထမဆုံးအကြိမ် ပစ္စည်းမှာရင် နည်းနည်းပဲမှာ။ အဲဒီပစ္စည်းကို ရောင်းလို့ကုန်မှ အဲဒီကရတဲ့ အကျိုးအမြတ်ကိုသုံးပြီး နောက်တစ်ခေါက် နည်းနည်းပိုမှာပေါ့။ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေ မကုန်နိုင်ဘဲနဲ့ ပစ္စည်းကို ပိုမမှာနဲ့။ အဲဒီအတိုင်း လုပ်သွားရင် ခင်ဗျား တဖြည်းဖြည်းနဲ့ တစ်ဆင့်ချင်း တက်သွားလိမ့်မယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ အဆင့်မြင့်နေရာတွေ ရောက်ဖို့ အတွက်တော့ ဘယ်တော့မှ ဝယ်ပြီးမရင်းပါနဲ့။ ခင်ဗျားမှာ ခိုင်မာတဲ့အုပ်စု Structure ကို မတည်ဆောက်ထားဘူးဆိုရင် အဲဒီအဆင့်မှာ ဘယ်လိုမှမမြဲဘူး။ အလကားပဲ။ ခင်ဗျား ပိုက်ဆံကုန်တာပဲ အဖတ်တင်မယ်။



သင့်ကိုယ်သင် မအားမလပ်စေရအောင် ကုန်ပစ္စည်းကို
လုံလောက်အောင်မှာပါ။



ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဆီကို သွားတဲ့လမ်းခရီးဟာ ဈေးကို
သွားတဲ့လမ်းခရီးလိုပဲ ရိုးစင်းလှပါတယ်။ စကားလုံး နှစ်လုံး
ပေါ်မှာပဲ အဓိက မူတည်နေပါတယ်။ လုံ့လဝီရိယနဲ့ စိစစ်
ချွေတာမှုပါ။ ဆိုလိုတာက အချိန်ကိုရော ငွေကိုပါ မဖြုန်းတီး
ပါနဲ့။ နှစ်ခုစလုံးကို အကောင်းဆုံး အသုံးပြုပါ။ လုံ့လဝီရိယ
နဲ့ စိစစ်ချွေတာမှုသာမရှိရင် ဘာမှ ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။
ရှိရင်တော့ အရာရာဖြစ်လာမှာပါ။

ဘင်ဂျမင် ဖရန့်ကလင်

အောင်မြင်မှုဆိုတာ စိတ်အခြေအနေတစ်ခုပါ။
အောင်မြင်မှုကို သင်လိုချင်လျှင် သင့်ကိုယ်သင်
အောင်မြင်သူ တစ်ယောက်အဖြစ် စတင်မှတ်ယူပါ။

ရွှိက်စ်ဘရားသားစ်





အခန်း(၅) သင်ယူလေ့ကျင့်မှု ဖြစ်စဉ်

Q - သင်ယူလေ့ကျင့်မှုအပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နည်းနည်းထပ်ပြောပြပါအုံး?

A - လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲ (၆)ကြိမ်လောက်တက်ပြီးရင် ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ သိစရာ ရှိတာတွေ အကုန်သိသွားပြီလို့ ထင်တဲ့လူတွေ ကျွန်တော် တွေဖူးပါတယ်။ အဲဒါ သူတို့မှားတယ်။ Network Marketing စနစ်မှာ သင်ယူလေ့ကျင့်မှုဟာ အချိန်ယူရတယ်။ အနည်းဆုံး ပထမတစ်နှစ်ကတော့ သင်ယူလေ့ကျင့်ရမယ့် ကာလပဲ။ အဲဒီလောက်မှ အချိန်မယူရင် လူတွေရဲ့ သဘောသဘာဝ၊ စိတ်နေသဘောထားတွေကို ခင်ဗျားလုံလုံလောက်လောက် မသိနိုင်ဘူး။ မသိရင် အခက်အခဲ အတားအဆီးတွေကိုလည်း ကျော်လွှားနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

Q - ဘယ်လိုအခက်အခဲအတားအဆီးတွေကို ကျော်လွှားရမှာပဲ?

A - လူတွေ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကြုံတွေ့ရမယ့် အခက်အခဲတွေကတော့ မတူနိုင်ဘူးပေါ့။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်စားလှယ်အများစု အများဆုံးကြုံတွေ့ရမယ့် အတားအဆီး(၆)ခု ရှိပါတယ်။

(၁)ဆက်မလုပ်ဘဲ ရပ်သွားတဲ့သူတွေ

ခင်ဗျားအပင်ပန်းခံပြီး လုပ်ငန်းထဲ ဆက်သွယ်ဝင်ရောက်လာအောင် လက်တွဲခေါ်ခဲ့၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခဲ့တဲ့ လူတွေအများကြီးဟာ လပိုင်းလောက်အတွင်းမှာပဲ လုပ်ငန်းထဲက ထွက်သွားကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီလို ထွက်သွား

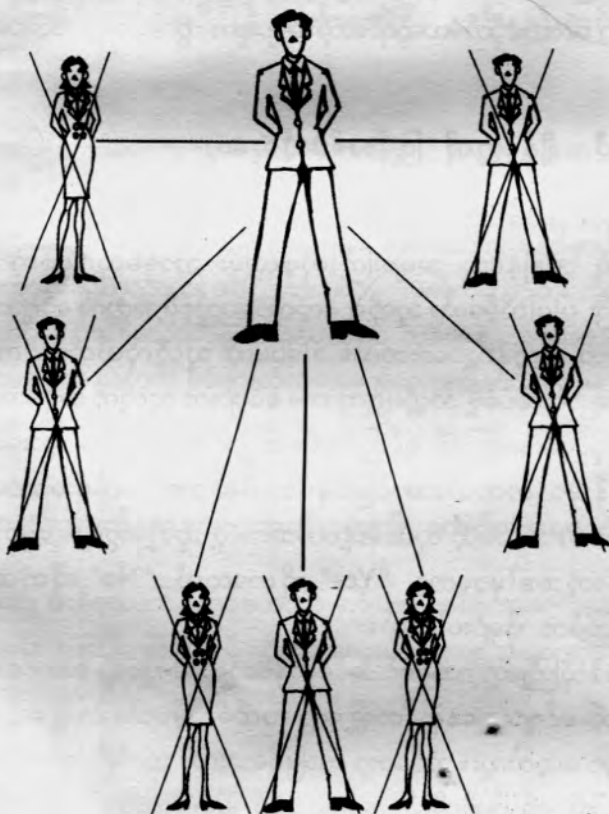
တဲ့ နှုန်းကို လျော့ချနိုင်ဖို့ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းက သူတို့ကို ခင်ဗျား တတ်နိုင်သလောက် ကူညီပံ့ပိုးပေးဖို့ပဲ။ ကိုယ့်ကိစ္စတွေ အကုန်ပစ်ပြီး သူတို့ကိုပဲ လိုက်ကူညီနေတာမျိုးတော့ မဟုတ်ဘူးနော်။ ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ပဲ ကူညီ၊ ကူညီ တချို့တလေကတော့ ထွက်သွားမှာပဲ။ မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် လိုအပ်တာကို မကူညီဘဲ ပစ်ထားလိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ အများစုက ထွက်သွားမှာ သေချာပေါက်ပဲ။

(၂) ကိုယ့်အချိန်တွေကို ဖြုန်းပစ်မယ့်သူတွေ

လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးဖို့ ခင်ဗျားချဉ်းကပ်တဲ့ လူတွေထဲမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အချိန်တွေ အများကြီးကိုဖဲ့ယူပြီး ဘာမှမလုပ်ဖြစ်တဲ့ လူတွေ အများကြီး ပါပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့ လေ့လာမှုပြည့်စုံဖို့အတွက် ခင်ဗျားဘက်က လိုအပ်တာ အကုန်လုပ်ပေးတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကိုယ်တိုင်ကိုက သူတို့ ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ သတ္တိမရှိကြတာ။ ခင်ဗျားက သူတို့ကို အချိန်အများကြီး ပေးပြီး လုပ်ငန်းအကြောင်း ရှင်းပြတယ်။ တွေ့ဆုံပို့ချပွဲတွေ ခေါ်သွားပေးတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ တကယ်အောင်မြင်နိုင်တယ်ဆိုတာ သက်သေသာဓကတွေ ရှာပေးတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ သူတို့တွေရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မေးမြန်းတဲ့အခါမှာတော့ "Yes" ဆိုတာထက် "No" ဆိုတဲ့အဖြေကို ရတဲ့အကြိမ်က ပိုများပါတယ်။

အဲဒီလိုကြုံတွေ့လာခဲ့ရင် အင်မတန်စိတ်ဓာတ်ကျစရာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားအနေနဲ့ "တချို့တွေ လက်ခံလိမ့်မယ်။ တချို့တွေကတော့ လက်ခံမှာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ ဆက်ပြီး သတင်းကောင်း ပါးရုံပဲ။" လို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အားပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

**The end result of
the wholesaling mistake!**
လက္ခားအမှား၏ နောက်ဆုံးရလဒ် !



No depth = No team.
နက်နက်မဆင်းခြင်း = အုပ်စုမရှိခြင်း

(၃)ငွေကြေးအခက်အခဲ

ခင်ဗျားဖြစ်ချင်စောတွေ အားကြီးပြီး လောနေမှသာ ဒီအခက်အခဲက ကြုံရမှာပါ။ ခင်ဗျားကို ကျွန်တော်ပြောခဲ့ပြီးပါပြီ။ ပစ္စည်းတွေ အများကြီးဝယ်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံစရာမလိုဘူး။ ခင်ဗျားမဖြစ်မနေ ရင်းနှီးရမှာက လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် လိုအပ်တဲ့ အထောက်အကူပစ္စည်းတွေပဲ။ ဒါပေမယ့် အဲဒါကလည်း များသော အားဖြင့်က လူတိုင်းတတ်နိုင်တဲ့ ငွေပမာဏလောက်ပါပဲ။ ပြီးတော့ အဲဒီထဲမှာ အခြေခံထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အနည်းအကျဉ်းလည်း ပါတတ်တယ်။ အဲဒီပစ္စည်းကို ရောင်းရရင် ခင်ဗျားရင်းလိုက်ရတဲ့ငွေ ပြန်ရတဲ့အပြင် အကျိုးအမြတ်နည်းနည်းလည်း ရလိမ့်မယ်။ ရှေ့မှာ ကျွန်တော်ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်းပဲ အဲဒီငွေနဲ့ ပစ္စည်း ထပ်ဝယ်ပြီး အဲဒီအတိုင်းဆက်လုပ်သွားရုံပဲ။

ငွေကြေးအခက်အခဲဖြစ်ရတဲ့ နောက်ထပ်အကြောင်းအရင်းတစ်ခုက လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နည်းစနစ် မှားယွင်းနေလို့ပဲ။ အုပ်စုရဲ့ Structure ကို တည်ဆောက်တဲ့နေရာမှာ အချိန်အကြာကြီးယူ တည်ဆောက်ပြီးမှပဲ အကျိုးရလဒ်ကို ခံစားရတာ။ အဲဒီတော့ Structure ကိုပဲ တည်ဆောက်နေပြီး စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်တဲ့ဘက်မှာ အာရုံမစိုက်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ခရီးစရိတ်တွေ၊ ဖုန်းခတွေ အများကြီးကုန်ပြီး ဘာမှပြန်မရတာကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို “လက္ကားအရောင်းသမားရဲ့ အမှား” (wholesaling mistake) လို့ ကျွန်တော် နာမည်ပေးချင်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ရောင်းအားရယ်၊ ကိုယ့်အောက်လိုင်းက ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ ရောင်းအားတွေပေါ်မှာရတဲ့ Discount တွေနဲ့ ကိုယ်ရဲ့ဝင်ငွေကို တည်ဆောက်ရမှာ။ အဲဒီလို မဟုတ်ဘဲ လက္ကားအရောင်းသမားက လက္ကားရောင်းရတဲ့အပေါ်မှာ ရတဲ့အကျိုးအမြတ်နဲ့ ရပ်တည်ဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။

ခင်ဗျားဟာ အဲဒီလို လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ပစ္စည်းတွေအများကြီး လက္ကားရောင်းပေးပြီး အကျိုးအမြတ် ကြီးကြီးမားမားရဖူးတယ်ဆိုရင် အဲဒီလို အများကြီးအော်ဒါမှာမယ့်သူ ကိုယ်စားလှယ် လုပ်မယ့်လူကိုပဲ ရှာတော့တယ်။



တကယ်က ပစ္စည်းနည်းပဲမှာယူသုံးစွဲမယ့် စားသုံးသူကိုရှာရမှာ။ ခင်ဗျားအုပ်စု ကလည်း ခင်ဗျားအတိုင်း လိုက်လုပ်ကြရော။ စနစ်ကြီးတစ်ခုလုံးက အဲဒီမှာ ဖရိုဖရဲဖြစ်တာပဲ။ သူတို့က ခင်ဗျားထက်တောင် အတွေ့အကြုံ နည်းသေး တယ်။ နေ့ချင်းညချင်း အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ ဖြစ်မလာနိုင်တာလည်း တွေ့ရော။ သူတို့ ဝယ်ထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ အကုန်ပြန်သွင်းပြီး ငွေတွေပြန်ထုတ်ကြရော။ ကုမ္ပဏီက ခင်ဗျားကို Discount ပေးထားတာတွေ ခင်ဗျားပြန်ပေးရတဲ့အတွက် ခင်ဗျားလည်း ဒဲ့ရင်းပဲ ပြန်ဖြစ်သွားတာပဲ။

(၄)အရုံးကိုရင်မဆိုင်နိုင်ခြင်း

အခက်အခဲတွေကြုံလို့ နောက်ဆုံးကိုယ့်လူတွေ ထွက်သွားကြတာကို ခင်ဗျား စိတ်ဓာတ်ကျမယ်ဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ရုံးနိမ့်မှုတွေကနေ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်ရဲ့ ရုံးနိမ့်မှု ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီလို မဖြစ်ဖို့ တစ်ခုကည်းသောနည်းလမ်းက အမြဲထာဝရ အကောင်းမြင်စိတ် မွေးဖို့ပါပဲ။ Network Marketing ဟာ numbers game တစ်ခုဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ လုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းကို လုံလောက်တဲ့အချိန်အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိကြာအောင် အဆက်မပြတ် မိတ်ဆက် သတင်းပေးသွားပါ။ အောင်မြင်မှုက မလွဲမသွေပါပဲ။ အရုံးပေးလိုက်တဲ့ အခါမှသာ တကယ်ရုံးနိမ့်သွားတာပါ။

(၅)အဆိုးမြင်ဝါဒီများ

သူတို့တွေကလည်း ခင်ဗျားရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရမယ့် နောက်ထပ် အခက်အခဲ အတားအဆီးတစ်ခုပဲ။ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ ခင်ဗျား ဟာ ငွေတွေ ဘယ်လောက်များများရမှာ ဆိုတာမျိုး လူတွေကို သွားမပြောပါနဲ့။ သူတို့ ယုံမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ သူတို့ ပြောလိမ့်မယ်။ လုပ်ပြီးမအောင်မြင်တဲ့ လူတွေအကြောင်း သူတို့ပြောလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား အချိန်တွေ သက်သက်ဖြုန်းနေတာလို့လည်း ပြောလိမ့်မယ်။ အဲဒီလို ပြောတာ

တွေ ကြားရတာများလာတဲ့အခါ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ ကြီးမားတဲ့ အလားအလာတွေကို ခင်ဗျား မေ့သွားပြီး နောက်ဆုံး ဒီလုပ်ငန်းထဲက ထွက်သွားဖြစ်လိမ့်မယ်။ အဲဒီလို ကျွန်တော်တို့ကို အခွင့်အလမ်းတွေ ဆုံးရှုံးစေတဲ့ အိပ်မက်တွေကို ပြိုကွဲစေတဲ့ သူတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အခင်မင်ဆုံး မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း တွေ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားစိတ်ထဲမှာ အမြဲစွဲမှတ်ထားရမှာက သူတို့ပြောနေတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို သူတို့တကယ်မသိဘူးဆိုတာကိုပဲ။ ဒီအခွင့်အလမ်းကို သေသေချာချာ လေ့လာဆန်းစစ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်း တကယ် ခိုင်မာတယ်၊ တကယ်ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ခဲ့တဲ့သူက ခင်ဗျား ကိုယ်တိုင်ပဲ မဟုတ်လား။

Q - အဲဒီလို အခြေအနေမျိုးတွေမှာ စိတ်အားမလျော့ဘဲ ဆက်ပြီး ထက်သန်တက်ကြွနေအောင် ဘာတွေလုပ်ရမလဲ ?

A - ကိုယ့်အုပ်စုမှာရှိတဲ့ တခြားသူတွေနဲ့ အဆက်မပြတ်ပါစေနဲ့။ အထက်လိုင်း မိတ်ဆွေတွေနဲ့ရော၊ အောက်လိုင်းမိတ်ဆွေတွေနဲ့ပါ သတင်းအချက်အလက်တွေ ရဖို့၊ ထက်သန်တက်ကြွမှုတွေ ကူးစက်ဖို့ အမြဲအတူတကွ ရှိနေရမယ်။ ခင်ဗျား တိုးတက်အောင်မြင်လာတဲ့အခါ ခင်ဗျားအုပ်စုက ခင်ဗျားကို လိုအပ် တယ်။ အတွေ့အကြုံတွေ မျှဝေပေးဖို့နဲ့ သူတို့ကို အားပေးဖို့ပေါ့။ ခင်ဗျားမှာ အခက်အခဲတွေ ကြုံတွေ့ရတဲ့အခါကျရင်လည်း ခင်ဗျားနဲ့ ခံယူချက်၊ ယုံကြည်ချက် ချင်း တူညီတဲ့ တခြားသူတွေရဲ့ အားပေးကူညီမှု လိုအပ်တာပါပဲ။

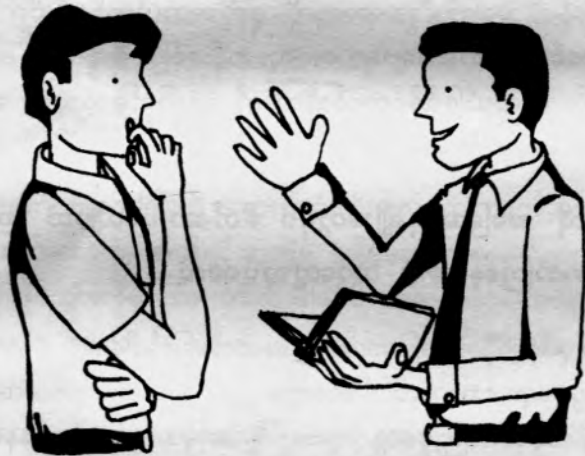
Q - Network Marketing ကို စလုပ်မယ့် သူတစ်ယောက်အတွက် သင်ယူလေ့လာမှုတွေ ပြုလုပ်တဲ့နေရာမှာ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းက ဘာလဲ ?

A - လုပ်ငန်းကို အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ လည်ပတ်လုပ်ကိုင်နိုင်နေပြီဖြစ်တဲ့



Choose a guru!

ကျွမ်းကျင်သူကို ရွေးချယ်ဆည်းကပ်ပါ !



မိမိနှင့် တန်းတူနားလည်တတ်ကျွမ်းသူ၊ အကူအညီကို ရယူသည့်သူသည် သူ၏ နားလည်တတ်ကျွမ်းမှုကို နှစ်ဆ တိုးစေသည်။ မိမိထက် ပိုမိုသာလွန် ကျွမ်းကျင်သူ ထံမှ နည်းနာယူသူကမူ ထိုသာလွန် ကျွမ်းကျင်သူနှင့်တန်းတူ သူ၏ တန်ခိုးစွမ်းအားများကို မြှင့်တင်နိုင်သည်။

အက်ဒ်မန်ဘတ်စ်



လူတစ်ယောက်ရဲ့ ခါးပတ်ကို ခင်ဗျားမလွတ်တမ်း ဆုပ်ကိုင်ထားလိုက်ပါ။
 ပြီးတော့ အဲဒီလူလုပ်တဲ့အတိုင်း တစ်ထပ်တည်း လိုက်လုပ်ရုံပါပဲ။ ခင်ဗျား
 အင်အားတွေ ကုန်ခမ်းလို့ ဒါမှမဟုတ် စိတ်ဓာတ်တွေကျပြီး အလုပ်ကို
 ဆက်မလုပ်ချင်တော့တဲ့ အခါမှာလည်း အောင်မြင်သူရဲ့ ခါးပတ်ကို ဆုပ်ကိုင်
 ထားခြင်းသည်သာ ခင်ဗျားအတွက် အားသစ်အင်သစ်နဲ့ ပြန်ကြိုးစားဖြစ်ဖို့
 နည်းလမ်းကောင်း ပါပဲ။ Network Marketing ဟာ မိတ္တူကူးတဲ့လုပ်ငန်းပါ။
 အောင်မြင်သူတွေ ဘာလုပ်လည်း သေသေချာချာကြည့်ပါ။ အရောင်းနည်းစနစ်တွေ
 ကို သေသေချာချာ သင်ယူပါ။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း လက်တွေ့သရုပ်ပြမှုတွေကို
 လိုက်ကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားဟာ တကယ်ကြီးကျယ်အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းကို
 တည်ဆောက်ချင်တယ်ဆိုရင် ပထမ(၂)နှစ်ကို ပညာသင်ယူတဲ့ကာလအဖြစ်
 မှတ်ယူထားရမယ်။

အခွင့်အလမ်း ဆွေးနွေးပွဲတွေကို အမြဲသွားပါ။ တစ်ခါသွားရင် မိတ်ဆွေ
 (၃)ယောက်ကို အတူလိုက်ခဲ့ဖို့ ဖိတ်ပါ။ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေကိုလည်း
 မပြတ်သွားပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အုပ်စုလေး ဖြစ်လာပြီဆိုရင်လည်း ကိုယ်ပိုင်
 လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ စလုပ်ပါ။ သင်ယူဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း
 တစ်ခုက တခြားလူတွေကို ပြန်သင်ပေးဖို့ပါပဲ။

Q - တချို့လူတွေက တခြားလူတွေထက် အများကြီးပိုပြီး အောင်မြင်
 ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကွန်ယက်က ထောင်နဲ့ချီတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေနဲ့
 ချိတ်ဆက်ထားကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဝင်ငွေအဆင့်အတန်းဟာလည်း တကယ်
 ကို မြင့်မားတယ်။ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာလဲ ?

A - အဲဒီလို အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုတွေရတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ
 လက်တစ်ဆုပ်စာပဲ ရှိတဲ့အတွက် လူတွေက သူတို့ဟာ သူများနဲ့မတူဘဲ
 တစ်ခုခု ထူးထူးခြားခြားလုပ်ကြတယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ အဲဒီ ထူးခြားတာ
 တစ်ခုခုကိုလည်း လျှို့ဝှက်ထားကြတဲ့အတွက် တခြားလူတွေဟာ သူတို့နဲ့

တန်းတူအောင်မြင်မှုမျိုးကို ဘယ်တော့မှ မရနိုင်ဘူးလို့လည်း ထင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီမှာ အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ ဘာလျှို့ဝှက်ချက်မှ မရှိတာပါပဲ။ Network Marketing မှာ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ အားလုံးဟာ ဘယ်သူမဆို အလွယ်တကူ ရယူနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုတည်းသော ကွာခြားချက်က အဲဒီအချက်အလက်တွေကို လူတွေ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ကြသလဲ ဆိုတာပါပဲ။ အသိပညာ ဗဟုသုတဆိုတာ လုပ်ဆောင်မှုအသွင်ကို ပြောင်းလိုက်မှ ကျွန်တော်တို့အတွက် အထောက်အကူဖြစ်တာပါ။ ပေးဆပ်အနစ်နာခံမှုတွေဆိုတာ ရှိကိုရှိရမယ်။ သာမန်ထက် ကြီးကျယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ဖြစ်ထွန်းလာဖို့အတွက် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေကို တကယ်လုပ်တာက လက်ရွေးစင်လက်တစ်ဆုပ်စာပဲ ရှိပါတယ်။ အောင်မြင်မှုကို လွယ်လွယ်နဲ့ရမယ်လို့ ကျွန်တော်ဘယ်တုံးကမှ မပြောခဲ့ဖူးပါဘူးနော်။ ပေးဆပ်ရမယ်။ စွန့်လွှတ်အနစ်အနာခံရမယ်ဗျ။

Q - ဘာတွေ ပေးဆပ်ရမှာလဲ ?

A - အရမ်းကိုအရေးကြီးတဲ့ ကွန်ယက်တည်ဆောက်နေတဲ့ ကာလမှာ အဓိက စွန့်လွှတ်ပေးဆပ်ရတာက အပန်းဖြေအနားယူတဲ့အချိန်တွေပါ။ ငွေရေးကြေးရေး ပူပင်စရာမလိုတော့တဲ့အထိ လုံလောက်တဲ့ဝင်ငွေကို ရပြီဆိုရင်တော့ ခင်ဗျား ဘဝမှာ အေးအေးသက်သာနေလို့ ရပြီပေါ့။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအဆင့်ကိုရောက်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားတကယ့်ကို ကျားကုတ်ကျားခဲ ကြိုးပမ်းအားထုတ်ရလိမ့်မယ်။ အချိန်တွေကို နည်းနည်းလေးမှ အလေအလွင့်မရှိအောင် ဂရုစိုက်ရလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အရာတွေထဲမှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံးက အချိန်ပဲလေ။ အဲဒီအချိန်ကို ကျွန်တော်တို့ ဖြုန်းပစ်ရင် ကိုယ့်ဘဝကိုကိုယ် ဖြုန်းပစ်နေတာပဲ ပေါ့။ အဲဒီလောက် အဖိုးတန်တဲ့ပစ္စည်းကို ကျွန်တော်တို့ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် ဖုံးပေါလအော ဖြုန်းပစ်နေကြတယ်လေ။ တစ်ညကို(၂)နာရီ (တစ်နေ့တာရဲ့ ၁၂ပုံ ၁ပုံ) လောက်ကိုပဲ တီဗွီထိုင်ကြည့်ပစ်ပါအုံး။ တစ်နှစ်ဆိုရင်

တစ်လလုံးလုံးဖြန်းပစ်လိုက်ပြီပေါ့။ အဲဒီတစ်လဆိုတဲ့ အချိန်ကို တွက်ကြည့်ရင် တစ်နေ့ အလုပ်ချိန် ရှစ်နာရီရှိတဲ့ အလုပ်လုပ်တဲ့ရက်ပေါင်း ၉၀နဲ့ လူအတော်များများဟာ ခိုင်မာတဲ့ Network Marketing အဖွဲ့အစည်း အဲဒီ အချိန်ကာလလေးအတွင်းမှာ တည်ဆောက်သွားကြတာပါ။ ကျန်တဲ့ ကတော့ ဘေးထိုင်ပြီး သူတို့ဘယ်လိုလုပ်သွားတာပါလိမ့်လို့ ဖြစ်နေကြတာလေ။ သူတို့ ဘယ်လိုလုပ်သွားကြတာလဲ? တိတိကြည့်လုပ်တာတော့ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သေချာတယ်။



What do YOU want from life?

မရှိတာ
အတွက်
အလွန်
အချက်
ဗဟု
အထောက်အကူ
သာမန်ထက် ကြီး
လုပ်ထိုက်တာ
ရပါသလား

ဘာကို သင် ဘယ်လို တည်ဆောက်ချင်သလဲ ?



ရေမှာလဲ ?

ရေကြီးတဲ့ ကွန်ယက်တည်ဆောက်နေတဲ့ က...
အပန်းဖြေအနားယူတဲ့အခါ အ...
ရိုက်

သင် အလုပ်မလုပ်ချင်ရင် အလုပ်မလုပ်ဘဲ
နေနိုင်လောက်တဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုမျိုး
ရှိတဲ့အထိ သင် အလုပ်လုပ်ရလိမ့်မယ်။

ပေး
ကော
(တစ်နေ့

အောင်အန် နက်ရှို



ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝတွေကို အကောင်းဆုံး တည်ဆောက်
နိုင်တယ်ဆိုတာကို ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့သူတွေ အားလုံးရဲ့
ဘဝဖြစ်စဉ်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို အမြဲသတိပေးနေတယ်။
ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ ထွက်ခွာလာကြတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့
ရဲ့ နောက်မှာ ကျန်ခဲ့တာတွေက အချိန်ဆိုတဲ့ သဲသောင်ပြင်
ပေါ်က ခြေရာလေးတွေပါ။

အိတ်ချ်ဒဗလျူ လောင်းဖဲလိုး



ကျွန်မတို့ဟာ လုံလောက်တဲ့ အချိန်ကာလတစ်ခုအထိ
စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်ကြမယ်ဆိုရင် ကျွန်မတို့ လုပ်ချင်တဲ့အရာ
ဘယ်အရာကိုမဆို လုပ်နိုင်ပါ တယ်။

မာလာလ်ကလေး

အခန်း(၆)

အောင်မြင်မှုသို့ သွားရာလမ်း

Q - Network Marketing မှာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး ခရီးလမ်းစဉ်က ဘာလဲ ?

A - ကိုယ်နဲ့ အသင့်တော်အကိုက်ညီဆုံးဖြစ်အောင် ချမှတ်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်အတိုင်း စွဲစွဲမြဲမြဲ လိုက်နာဆောင်ရွက်မှုပါပဲ။ ပြောင်းလဲသွားတဲ့ အခြေအနေအကြောင်းအရာတွေကို လိုက်ပြီး ကိုယ့်အစီအစဉ်ကို သင့်တော်သလို ပြုပြင်ပြောင်းလဲတာမျိုးတော့ ရှိရမယ်။ လှေနံဓားထစ် မလုပ်နဲ့။ အဲဒီလိုသာ လုပ်သွားမယ်ဆိုရင် အောင်မြင်ကြတာ များပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဒီလုပ်ငန်း ကနေ ဝင်ငွေရဖို့ အရေးကြီး လိုအပ်မနေဘူးဆိုရင် အချိန်ယူပြီး ကောင်းကောင်း သင်ယူလေ့လာနိုင်တယ်။ အခြေခိုင်အောင် တဖြည်းဖြည်းချင်း တည်ဆောက် သွားနိုင်တယ်။ လုပ်ငန်းကို ပိုပြီးထဲထဲဝင်ဝင် လုပ်ဆောင်လာနိုင်တာနဲ့အမျှ လုပ်ငန်းက အကျိုးရလဒ်တွေကိုစပြီး ခံစားလာရလိမ့်မယ်။ အရေးကြီးတာက Network Marketing လုပ်ငန်းရဲ့ အလားအလာကို စောစောစီစီ သိမြင်ထားဖို့ပဲ။ လုပ်ငန်းအလားအလာကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ သဘောပေါက် နားလည်ထားပြီဆိုရင် အဲဒီလူတွေဟာ လုပ်ငန်းထဲက ထွက်သွားဖို့ဆိုတာ ဖြစ်နိုင်ချေ အတော်နည်း သွားပြီ။

Q - ဝင်ငွေများများ အမြန်ဆုံးရချင်တဲ့သူတွေအတွက် ခင်ဗျားဘယ်လို အကြံပေးချင်သလဲ ?

A - ကားလမ်းမကြီးတွေမှာ အမြန်မောင်းလို့ရတဲ့ ဦးစားပေးယာဉ်ကြော ရှိတယ်မဟုတ်လား။ အမြန်သွားချင်ရင် အမြန်ယာဉ်ကြောက သွားပေါ့။



သင်ယူမှုကို အမြန်ဆုံးပြည့်စုံအောင် လုပ်ရမယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဝင်ငွေတစ်ခု ရချင်ပြီဆိုရင် အဲဒီဝင်ငွေကို ရအောင်လုပ်နိုင်ဖို့ ခင်ဗျားမှာ လုံလောက်တဲ့ အသိပညာဗဟုသုတ ရှိဖို့လိုတယ်။ ပထမနှစ်ပတ်အတွင်းမှာ သင်တန်းပို့ချမှုတွေ ရနိုင်သလောက် ယူရမယ်။ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ တတ်နိုင်သလောက် တက်ရမယ်။ နောက်ထပ် (၁)လ၊ (၂)လလောက်အတွင်းမှာလည်း တစ်ပတ်ကို (၂)ပွဲတော့ ရအောင်တက်ရမယ်။ တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာနဲ့ ကျင်းပတဲ့ပွဲ တွေ၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပွဲကြီးတွေကိုလည်း တက်ရောက်နိုင်အောင် ကြိုးစားသင့် တယ်။ အဲဒီပွဲတွေ ဘယ်အချိန်၊ ဘယ်နေရာတွေမှာ ရှိတယ်ဆိုတဲ့ အသေးစိတ် အချက်အလက်တွေကို ကုမ္ပဏီက ပေးနိုင်ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းကျရင်တော့ တစ်ပတ်ကို တစ်ပွဲလောက်ပဲ တက်ရင်ရပြီ။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ ကုမ္ပဏီကထုတ်ပေးတဲ့ ဗီဒီယိုအခွေတွေ ကြည့်တာ၊ ကက်ဆက်ခွေတွေ နားထောင်တာ၊ Network Marketing စနစ်နဲ့ ပတ်သက်တာ မှန်သမျှအားလုံးကို ဖတ်မှတ်လေ့လာတာတွေကိုတော့ အဆက်မပြတ် လုပ်နေ ရမယ်ဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။

လေ့လာမှုအားလုံးကို အမြန်ဆုံးပြည့်စုံအောင် လုပ်ရမယ်။ ခင်ဗျားက ဝင်ငွေအမြန်ဆုံး ဝင်ချင်နေပြီကိုး။ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေအပြင် ခင်ဗျားအတွက် အဖိုးတန်ဆုံး သင်ခန်းစာတွေကို သင်ယူရမှာက ခင်ဗျားရဲ့ အထက်လိုင်း ကိုယ်စားလှယ်ဆီကပဲပေါ့။ ခင်ဗျားရဲ့ Network Marketing ကုမ္ပဏီမှာ ထိပ်ဆုံးရောက် အောင်မြင်နေတဲ့သူတွေ ဘယ်သူတွေလဲ သိအောင်လုပ်ပါ။ ပြီးရင် အဲဒီလူဆီက အကြံဉာဏ်တွေ၊ အကူအညီတွေ တောင်းခံပါ။ တတ်နိုင် သလောက် အမြန်ဆုံးလုပ်ပါ။ ခင်ဗျား တောင်းခံလိုက်တဲ့ အကူအညီတွေဟာ ရတာများပါတယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းဟာ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် ပေးမကူညီလက်တွဲခေါ်ယူတဲ့ လုပ်ငန်းစနစ်တစ်ခု။ ကျွန်တော့်ကိုသာ လက်ကုတ်လိုက်၊ ကျွန်တော်က နောက်လှည့်ပြီး ခင်ဗျားကို လက်တွဲခေါ်မှာ။ အဲဒီနည်းနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော်တို့အားလုံး ပန်းတိုင်ကို အတူတူရောက်ကြတာ။

Network Marketing

Q - အဲဒီအမြန်လမ်းကို လိုက်တဲ့အကြောင်း နည်းနည်းထပ်ပြောပြပါအုံး။ လူတိုင်း အဲဒီနည်းကို သုံးလို့ရနိုင်သလား?

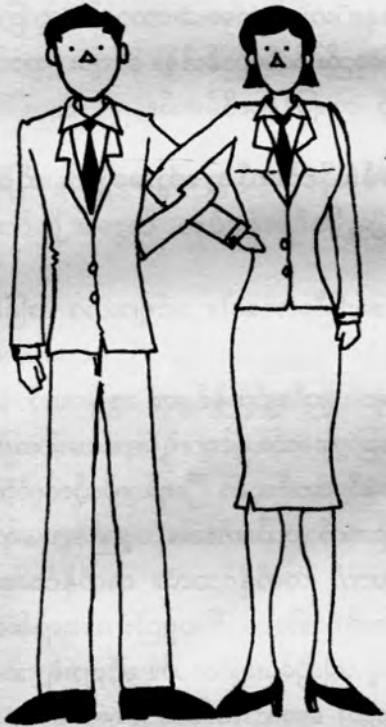
A - ထက်သန်မှု အပြည့်ရှိပြီး၊ လျော့ကျမသွားအောင် ထိန်းထားနိုင်တဲ့သူ ဘယ်သူမဆို ဒီနည်းကို သုံးလို့ရပါတယ်။ အရေးအကြီးဆုံးက ကိုယ်ရဲ့စိတ်နေ သဘောထားခံယူချက် (attitude) ပါပဲ။ ခင်ဗျား တစ်ယောက်တည်းတင် မကဘူး။ ခင်ဗျားနဲ့ ပတ်သက်တဲ့သူတွေရဲ့ သဘောထားကလည်း အရေးကြီး ပါတယ်။ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျားနဲ့ထပ်တူ ထက်သန်တက်ကြွတဲ့သူ၊ စိတ်တူကိုယ်တူပေါ့ဗျာ။ အဲဒီလို လက်တွဲလုပ်မယ့်သူတစ်ယောက် မရရအောင် ရှာရမယ်။ (ဖြစ်နိုင်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ တိုက်ရိုက်အောက်လိုင်းဆိုရင် ကောင်းတယ်) လူတော်တော်များများရဲ့ အသိမိတ်ဆွေတွေထဲမှာ အပိုင်ငွေတစ်ခု ရချင်တဲ့သူ တချို့ ရှိတတ်ပါတယ်။ အမည်စာရင်း ပြုစုပါ။ (အခန်း(၇)ကို ကြည့်ရန်) ပြီးရင် အဲဒီထဲကမှ ကွန်ယက်တစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့အတွက် ကိုယ် လက်တွဲချင်တဲ့သူတွေကို ရွေးပါ။ သူတို့ကို ခင်ဗျားနဲ့အတူ မိသားစုပို့ချပွဲ တွေ၊ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေကို ခေါ်သွားပါ။ အဲဒီအချိန်မှာ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် ကလည်း သူတို့ကို ဒီလုပ်ငန်းအကြောင်း ပြောပြနိုင်လောက်အောင် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မသိသေးဘူး။ အဲဒီတော့ ဒုက္ခမရှာပါနဲ့။ ကိုယ့်ဖာသာပြောပြဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် လေ့လာဆန်းစစ်နေဆဲ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ခင်ဗျားနဲ့အတူ လိုက်ပြီး ကြည့်ဖို့ပဲဖိတ်ပါ။

Q - အဲဒီလူတွေက အမြန်လမ်းနဲ့စတဲ့အုပ်စုရဲ့ ပထမဆုံးအုပ်စုဝင်တွေ ဖြစ်လာမှာ ပေါ့နော် ဟုတ်လား?

A - အဲဒီလူတွေထဲက တချို့တော့ ဖြစ်လာမှာပေါ့။ (၃)ယောက် - (၁)ယောက် စည်းမျဉ်းကို ကျွန်တော့်ရှေ့မှာ ပြောခဲ့တယ်လေ။ ယေဘုယျအားဖြင့် စနစ်ကျတဲ့ ပို့ချပွဲကို တက်ရောက်တဲ့ လူသုံးယောက်မှာ တစ်ယောက်လုပ်ငန်းထဲ



Network Marketing ပါတနာတစ်ယောက်ကို မဖြစ်မနေ တွေ့အောင်ရှာပါ !



အမြင့်တစ်ခုမှာ တိမ်တိုက်တွေ ဘယ်တော့မှ မပိတ်ဖုံးနိုင်တော့ဘူး ဆိုတာ အမြဲသတိရနေပါ။ သင့်ရဲ့ဘဝမှ အလင်းရောင်ကို ပိတ်ဖုံး ကာဆီးထားတဲ့ တိမ်တိုက်တွေ ရှိနေသေးတယ်ဆိုရင် အဲဒါ သင့်ရဲ့ စိတ်ပိုညာဉ်တွေဟာ လုံလောက်တဲ့ အမြင့်တစ်ခုအထိ ပျံမတက်နိုင် သေးလို့ပါ။

မတ်ခဲ ဖစ်ရှာ

ဝင်လာလိမ့်မယ်။ ဝင်လာတဲ့လူတိုင်း အောင်မြင်မှာတော့ မဟုတ်ဘူးနော်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလူတွေက ခင်ဗျားရဲ့ ကြီးမားတဲ့အောက်လိုင်း အင်အားကို တည်ဆောက်တဲ့နေရာမှာ ပါဝင်လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားဝင်ငွေရဲ့ ကြီးမားတဲ့ တစ်စိတ် တစ်ဒေသကို ဖန်တီးတဲ့နေရာမှာ အထောက်အကူ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ပါမလာတဲ့ သူတွေ အတွက်လည်း စိတ်မညစ်ပါနဲ့။ ခင်ဗျား အောင်မြင်လာတဲ့အချိန်ကျရင် သူတို့ခင်ဗျားကို လာပြန်ရှာလိမ့်မယ်။

Q - အမြန်လမ်းလိုက်မယ့်သူတွေအတွက် ကိုယ်ပိုင်ရောင်းအားရှိဖို့ အရေးကြီးသလား?

A - အရမ်းအရေးကြီးတာပေါ့။ ခင်ဗျားဟာ အမြန်လမ်းကြောကသွားဖို့ ရည်ရွယ်ပြီဆိုရင် ပစ္စည်းအော်ဒါကို စောစောမှာပါ။ ဒါမှ ခင်ဗျား အရောင်းဘက်မှာ ချက်ချင်းစနိုင်မှာ။ ကျွန်တော် ရှေ့မှာ ပြောခဲ့ပြီးသား။ ဒါပေမယ့် ထပ်ပြောအုံးမယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ရောင်းအား ဘယ်လောက် ရှိမလဲဆိုတာ စမ်းသပ်ကြည့်၊ သိအောင်လုပ်။ ပြီးရင် ကိုယ့်လက်ထဲ ပစ္စည်းမပြတ်အောင် လုံလုံလောက်လောက် ဝယ်ထားပါ။ ပစ္စည်းက ရောင်းဖို့လွယ်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဘယ်လောက် တတ်နိုင်သလဲ။ တတ်နိုင်သလောက် စိတ်ချလက်ချ ဝယ်ထားလို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် ပစ္စည်းက ရောင်းရခက်တယ်ဆိုရင်တော့ အရမ်းမလုပ်နဲ့လို့ အကြံပေးချင်တယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ သင်ယူမှု ပြည့်စုံလာလေ၊ ရောင်းအားကလည်း ကောင်းလာလေ ဖြစ်လာမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် ပစ္စည်းတွေ အများကြီး ဝယ်ထားတာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ အလုပ်စဖို့အတွက် နှစ်ပတ်စာလောက်ပဲ ဝယ်ပါ။

လက်ထဲပစ္စည်းရှိပြီဆိုတာနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ အထက်လိုင်းမိတ်ဆွေတွေနဲ့ အပြင်ထွက်ပါ။ (ခင်ဗျားရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ ဘယ်လိုလူတွေအတွက် အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်မလဲ ဆိုတာကိုလည်း သိအောင်လုပ်ပါ။) ကိုယ့်ပစ္စည်း အကြောင်းကို ကောင်းကောင်း သိနားလည်ထားမယ်။ ကိုယ်တိုင်လည်း

ပစ္စည်းကို ကိုယ်တွေ့သုံးစွဲထားတဲ့အတွက် ဘယ်လိုကောင်းတယ်ဆိုတာ သေချာ သိထားမယ်ဆိုရင် လူတွေနဲ့တွေ့ဆုံတဲ့အခါ တမင်တကာ ပစ္စည်းကို ရောင်းနေ စရာ မလိုဘဲနဲ့ကို ပစ္စည်းသုံးစွဲတဲ့သူတွေ ပေါ်လာပါတယ်။ ပစ္စည်းအကြောင်း ကောင်းကောင်းပြောနိုင်မယ်။ မေးလာတဲ့အခါမှာလည်း အားရပါးရ ဖြေနိုင် တယ်။ အဲဒါတွေက အကျင့်တစ်ခုလို ဖြစ်လာတယ်။ အလုပ်လုပ်ရတာလည်း ပျော်စရာကောင်းလာလိမ့်မယ်။

Q - အရောင်းကိစ္စကို နောက်မှထပ်ဆွေးနွေးပါမယ်။ အမြန်နည်းနဲ့ သွားချင်တဲ့ ကျွန်တော်တို့အတွက် လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို အကျဉ်းချုပ် ပြန်ပြောပေးပါအုံး?

A - အဲဒါက လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုနည်းစနစ်တွေနဲ့ လုပ်ကိုင်လည်ပတ်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားသလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ အများကြီးမူတည်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အခု ကျွန်တော် ပြောပြမယ့် အဆင့်(၁၂)ဆင့်ပါတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ဟာ အမြန်ဆုံးဝင်ငွေ ရချင်တဲ့သူတွေ အများစု လိုက်နာအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အစီအစဉ်ပါ။ လုပ်ငန်းစတင်ချင်း နှစ်ပတ်အတွင်းမှာပဲ ဒီအဆင့်တွေ အားလုံးကို လုပ်ဖြစ်အောင် စလုပ်ပါ။ ချက်ချင်းစပါ။

(၁) ဒီလုပ်ငန်းကနေ ခင်ဗျားဘာတွေ လိုချင်သလဲဆိုတာ သေသေချာချာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ပန်းတိုင်တွေ၊ လုပ်ငန်းရဲ့ပန်းတိုင် တွေကို တန်းစီပြီးချရေးပါ။ ရေတိုပန်းတိုင်တွေရော၊ ရေရှည်ပန်းတိုင်တွေ ရောပေါ့။ ပြီးရင် သွားလေရာယူသွား၊ ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်သတ်မှတ်တဲ့ စည်းကမ်းကို ကိုယ်လိုက်နာနိုင်မှုနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းနိုင်မှုတွေ လျော့ကျ မသွားအောင် အားဖြည့်ဖို့အတွက် အဲဒီစာရင်းကို အသုံးပြုပါ။

(အခန်း ၁၁ ကြည့်ရန်)

(၂) Network Marketingကို အလေးနက်သင်ယူလေ့လာပါ။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွမ်းကျင်သူတွေ၊ ဗီဒီယိုခွေတွေ၊ ကက်ဆက်ခွေနဲ့ စာအုပ်တွေ

အမြန်လမ်းကြောက စထွက်မယ်



- ၁။ ဒီလုပ်ငန်းက ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပါ။
- ၂။ **Network Marketing** ကို အလေးအနက် သင်ယူပါ။
- ၃။ လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် အထောက်အကူပစ္စည်းတွေ ဝယ်ပါ။ ပစ္စည်းအော်ဂဲနာပါ။
- ၄။ စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးပါ။
- ၅။ အမည်စာရင်းပြုစုပါ။
- ၆။ မိတ်ဆွေများကို လုပ်ငန်းထဲသို့ လက်တွဲခေါ်ဆောင်ပါ။
- ၇။ လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို ရှင်းလင်းတင်ပြတတ်အောင် သင်ယူပါ။
- ၈။ အချိန်ကို စနစ်တကျ အသုံးပြုပါ။
- ၉။ ပန်းတိုင်ကို မပြတ်ရှေးရှုပါ။
- ၁၀။ လုပ်ငန်းကို သေသေချာချာ စနစ်တကျလုပ်ပါ။
- ၁၁။ မိမိရောင်းသည့် ပစ္စည်းကို ကိုယ်တိုင်သုံးကြည့်ပါ။
- ၁၂။ လုပ်ငန်းထဲသို့ မိမိ မိတ်ဆက်ခေါ်ဆောင်ခဲ့သူများကို အဆက်မပြတ် ကူညီပံ့ပိုးပါ။

ကျွန်တော်တို့ တစ်နေ့သေကြရမယ်ဆိုတာ ငယ်ငယ်ကတည်းက တစ်ယောက်ယောက်က ကျွန်တော်တို့ကို ပြောခဲ့ဖူးမှာပါ။ ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဘဝဟာ အကန့်အသတ်နဲ့ပါ။ ဒါကြောင့် နေထိုင်ခွင့် ရနေတဲ့ ဘဝရဲ့ မိနစ်၊ စက္ကန့်တိုင်းကို အပြည့်အဝ နေသွားကြရမယ်။ အဲဒီလို နေကြစမ်းပါလို့ ကျွန်တော် ပြောချင်တယ်။ ခင်ဗျား ဘာပဲ လုပ်ချင်လုပ်ချင် ထလုပ် လိုက်စမ်းပါ။ မနက်ဖြန်တွေ အများကြီး ရှိပါ သေးတယ်ဆိုပြီး မလုပ်ချင်ဘဲ မနေနဲ့။

မိုက်ကယ်လန်ဒန်

ကနေ သင်ယူလို့ရသမျှ သင်ယူပါ။ မေးခွန်းတွေ မေးပါ။ အဖြေတွေရအောင် ရှာပါ။ မှတ်စုသေချာထုတ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။ Network Marketing မှာ ခင်ဗျားအတွက် အားအထားရဆုံး လက်ထောက်ဟာ မှတ်စုစာအုပ်ကောင်း တစ်အုပ်ပါ။

(၃) လုပ်ငန်းစမယ့်လူအတွက် လိုအပ်တဲ့အထောက်အကူပစ္စည်းတစ်စုံ (starter pack) ဝယ်ပါ။ ကုမ္ပဏီက ရောင်းပေးလိမ့်မယ်။ ပြီးရင် ပစ္စည်းအော်ဒါမှာပါ။ ပစ္စည်းမှာဖို့က (က) ဘယ်ပစ္စည်း အရောင်းရဆုံးလဲ (ခ) ကိုယ်ဘယ်လောက် တတ်နိုင်သလဲ (ဂ) ကိုယ်အချိန်ဘယ်လောက် ပေးမှာလဲ ဆိုတဲ့အချက်တွေကို အခြေခံပြီးမှာရမယ်။

(၄) အပြင်ထွက်ပါ။ မိတ်ဆွေတွေနဲ့တွေ့ပါ။ တစ်ယောက်တည်း မသွားပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့ ကျွမ်းကျင်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေနဲ့ အတူတွဲသွားပါ။ လုပ်ငန်း နည်းစနစ်တွေကို သင်ယူပါ။ အရောင်းဝန်ဆောင်မှု ပညာကိုသင်ယူပါ။ စိတ်ကျေနပ်မှုရတဲ့ ဖောက်သည်တွေ အရင်ရအောင်လုပ်။ သူတို့ကမှ နောက်ထပ် ဖောက်သည်အသစ်တွေကို တစ်ဆင့်ညွှန်ပေးတာမျိုးဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။

(၅) အမည်စာရင်း ပြုစုပါ။ ခင်ဗျားသိသမျှ လူတွေရဲ့နာမည်တွေကို ချရေးပါ။

(နာမည်ပေါင်း ၂၀၀လောက်ရဖို့ ကြိုးစားပါ) ပြီးရင် အဲဒီနာမည်တွေထဲက အသင့်တော်ဆုံး လူတွေကို ရွေးချယ်ပြီး ခင်ဗျားသွားတဲ့ ပို့ချပွဲတွေကို အတူ လိုက်နဲ့ဖို့ ဖိတ်ပါ။ ပစ္စည်းဝယ်ယူသုံးစွဲနေတဲ့ ဖောက်သည်တွေကိုလည်း ဖိတ်ပါ။

(၆) ခင်ဗျားရဲ့ ကျွမ်းကျင်တဲ့ အထက်လိုင်းအကူအညီနဲ့ ပို့ချပွဲကို ခေါ်လာတဲ့ လူသုံးယောက်မှာ တစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်စားလှယ်တွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ဒီကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ခင်ဗျားနဲ့အတူ လက်တွဲလုပ်မယ့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တွေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ထဲကမှ အထက်သန်ဆုံး လူတွေကို ရွေးချယ်ပြီး အဲဒီလူတွေကို အုပ်စုခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာအောင် ကူညီပေးပါ။

(၇) လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို ရှင်းလင်းတင်ပြတတ်အောင် သင်ယူလေ့ကျင့်ပါ။



ကမ္ဘာပေါ်မှာ မဆုတ်မနစ်တဲ့ ဇွဲကို အစားထိုး နေရာယူ နိုင်တဲ့အရာ ဘယ်အရာမှ မရှိပါဘူး။ ပင်ကိုစွမ်းရည် ကလည်း အစားထိုး မရနိုင်ဘူး။ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည် ရှိပြီး၊ မအောင်မြင်တဲ့ သူတွေလောက် ပေါများတာ မရှိတော့ဘူး။ ပါရမီလည်း အစားမထိုးနိုင်ပါဘူး။ မအောင်မြင်တဲ့ ပါရမီရှင် ဆိုတာတွေလည်း မတွေ့ချင် မှ အဆုံးပါပဲ။ ပညာရေးကရော အစားမထိုးနိုင်ပါဘူး။ ချွတ်ချွဲကျနေတဲ့ ပညာတတ်တွေ ဒီကမ္ဘာကြီးမှာ ဒုနဲ့ဒေး ပဲလေ။ မဆုတ်မနစ်တဲ့ ဇွဲနဲ့ခိုင်မာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ကသာလျှင် အနန္တ တန်ခိုးရှင်တွေပေါ့။

ရေးမရော့

(၈) အချိန်ကို စနစ်တကျ စီစဉ်အသုံးပြုပါ။

(၉) ကိုယ့်ရဲ့ ဦးတည်ချက်မပျောက်အောင် အမြဲရေးရှုပါ။ တခြား တခြား အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်လာတိုင်း ပိုကောင်းလေမလားဆိုပြီး အာရုံတွေ မထွေပြားပါနဲ့။ ကိုယ်ကအကောင်းဆုံးလို့ ရွေးချယ်ထားပြီးသား ဒီအခွင့်အလမ်း ကိုပဲ အမိအရ ဆုပ်ကိုင်ထားပါ။ ကိုယ့်လက်ထဲ ရှိတာသာ အကောင်းဆုံးပါ။

(၁၀) လုပ်ငန်းကို စနစ်တကျ သေသေချာချာလုပ်ပါ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို အခွန်ရုံးမှာ အခွန်ဆောင်ဖို့ မှတ်ပုံတင်ပါ။ စံသတ်မှတ်ချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ စာရင်းစာအုပ်တွေ ဝယ်ပါ။ ဒါမှမဟုတ်ရင် ကွန်ပျူတာသုံးပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အဝင်အထွက် စာရင်းတွေအားလုံးကို မှတ်တမ်းတင်ထားပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ဖောက်သည်တွေ၊ လုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်တွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေကို လည်း မျက်ခြေမပြတ်စေပါနဲ့။

(၁၁) ခင်ဗျားရောင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်သုံးကြည့်ပါ။ ကိုယ်တိုင်သုံးဖူးမှ ပစ္စည်းတွေအကြောင်း သေချာသိမှာ။ အဲဒီလိုသိမှလည်း ဝယ်ယူသုံးစွဲချင်တဲ့ သူနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ အားရပါးရ သေသေချာချာ ရှင်းပြနိုင် မှာ။ အဲဒီအပြင် စားသုံးသူတစ်ယောက်က ပထမဆုံးမေးလေ့ရှိတဲ့ မေးခွန်းတစ်ခု က “ခင်ဗျားရော ဒီပစ္စည်းသုံးသလား” ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပဲ။ ခင်ဗျားညာပြောလို့ မရဘူး။ တစ်ဘက်လူက သိတယ်။

(၁၂) ကိုယ့်မိတ်ဆက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မိတ်ဆွေတွေကို အဆက်မပြတ် အားပေး ကူညီရမယ်။ လူတိုင်းကို သူတို့ အစွမ်းအစရှိသလောက် အောင်မြင်သင့် သလောက် အောင်မြင်တဲ့အထိ ကူညီမယ်လို့ ရည်မှန်းချက်ထားပြီး ကူညီပါ။ Network Marketing မှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် အဓိကသော့ချက်က တခြားသူတွေကို ကူညီဖို့ပါပဲ။ တစ်ကိုယ်ကောင်း မဆန်ပါနဲ့။ သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆက်တွေကို ဘယ်တော့မှ လှမယူပါနဲ့။ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေတွေ၊ အဆင့်တွေ တိုးတက်အောင် ခင်ဗျားက တတ်နိုင်သလောက် ကူညီရမယ်။ ကိုယ့်အုပ်စုက လူတွေကို ကူညီတဲ့နေရာမှာ တန်ဖိုးပို ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးပါ။ ဆိုလိုတာက

သူတို့ မျှော်လင့်ထားတာထက် ဝတ္တရားကျေရုံထက် ပိုတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု၊ ပံ့ပိုးကူညီမှုမျိုးကို ပေးဖို့ပြောတာ။ ဒဗလျူကလီးမန်စတုန်းရဲ့ စကားနဲ့ပြောရရင် “လူတစ်ယောက်ကို သူလိုချင်တာ ရနိုင်မယ့်အခွင့်အလမ်းကို ပေးလိုက်တဲ့အခါ ကျမှ သူ့ကို ခင်ဗျားလုပ်စေချင်တာတွေ လုပ်လာအောင် စေ့ဆော်တိုက်တွန်း နိုင်လိမ့်မယ်” တဲ့။

Q - Network Marketing လုပ်ငန်းကနေ ငွေတွေ အများကြီးရဖို့ အရေးတကြီး လိုအပ်မနေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကိုရော ခင်ဗျားဘယ်လို အကြံပေးမှာလဲ ?

A - လုပ်ဆောင်ရမယ့် အဆင့်တွေကတော့ အမြန်လမ်းကြောကသွားတဲ့ လူတွေနဲ့အတူတူပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့လိုတော့ ပထမနှစ်ပတ်အတွင်း အဲဒီ အဆင့်တွေ အကုန်လုပ်ဖို့ မလိုဘူးပေါ့။ ကိုယ့်အတွက် အဆင်ပြေတဲ့နှုန်းနဲ့ သွားလို့ရတယ်။ အရေးကြီးဆုံးက မှန်မှန်လုပ်ဖြစ်ဖို့နဲ့ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်တဲ့ ဘက်မှာရော၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ပါတနာရှာတဲ့ဘက်မှာပါ နှစ်ခုစလုံး တစ်ပြိုင်တည်း လုပ်ဖြစ်နေဖို့ပါပဲ။

ခင်ဗျား ဘာတွေပဲလုပ်နေလုပ်နေ အရေးကြီးတာက အဲဒီလုပ်နေတဲ့ အရှိန်လျော့မသွားအောင် ထိန်းသွားဖို့ပါပဲ။ Network Marketing ရဲ့ အရေပိုင်း အဆင့်တွေက ဝိတ်ချဖို့အစားရှောင်တာ (ဒါမှမဟုတ်) လှေကျင့်ခန်း လုပ်တာတွေနဲ့ တူတယ်။ အစပိုင်းမှာ ဘာမှထူးခြားမလာသလိုပဲလို့ ထင်ရတယ်။ ဘာအကျိုး ရလဒ်ကိုမှလည်း မတွေ့ရဘူး။ စိတ်ပျက်အားလျော့ပြီး ဒီထက်လွယ်ကူ သက်သာတာ တစ်ခုခုကိုပဲ ပြောင်းလုပ်ချင်စိတ် ဖြစ်တတ်တယ်။ ဒါပေမယ့် အချိန်ကာလတစ်ခု ကြာတဲ့အထိ မလျော့တမ်း ဆက်တိုက်လုပ်လာမယ် ဆိုရင်တော့ အကျိုးရလဒ်တွေ စပြီး ထင်ရှားပေါ်လွင်လာပါတယ်။ ဒီအချိန်ကျမှ နောက်ဆုတ်လိုက်မယ်ဆိုရင် ငါမိုက်ရာကျမှာပေါ့လို့ ခင်ဗျားစပြီး သဘောပေါက် သိမြင်လာလိမ့်မယ်။



Q - Network Marketingကို ရေရှည်လုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်မယ်ဆိုရင် စားသုံးသူ ကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ ဘက်မှာ အာရုံစိုက်တာ ပိုကောင်းသလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်အုပ်စုရဲ့ Structureကို အနိုင်အမာ တည်ဆောက်တာ ပိုကောင်းသလား ?

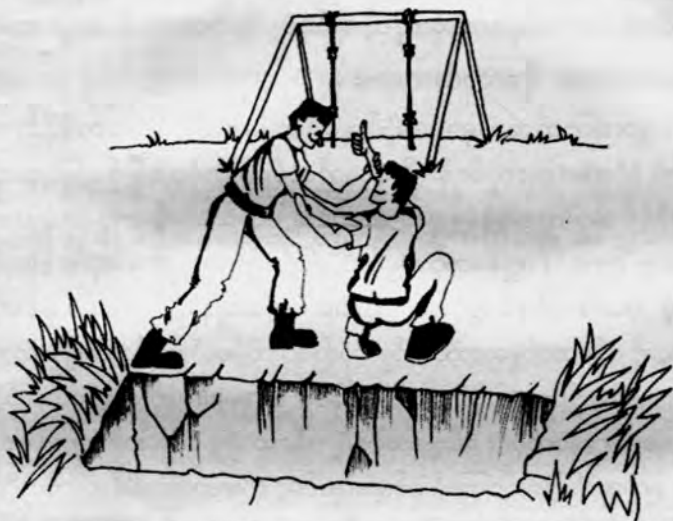
A - ခင်ဗျားပြောတဲ့အထဲမှာ အပိုင်းနှစ်ပိုင်းပါတယ်။ ပထမတစ်ပိုင်းက Network Marketing လုပ်ငန်းကို ရေရှည်လုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်ရမယ် ဆိုတဲ့အပိုင်း၊ အဲဒါကအမှန်ပဲ။ ဒုတိယအပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့တော့ အယူအဆ ကွဲလွဲမှုတွေ ရှိတယ်။ ကျွန်တော့်အမြင်ကို ပြောရရင်တော့ ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို စလုပ်တဲ့ ပထမတစ်နှစ်တွင်းမှာ ကိုယ်ပေးတဲ့အချိန်ရဲ့ စေတနာအားတိုင်းကို စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ဘက်မှာသုံးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကျန်တဲ့အချိန်တွေမှာ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေအတိုင်း လုပ်ဖို့နဲ့အုပ်စု Structure ကို တည်ဆောက်ဖို့ ကြိုးစားရမယ်။ နောက်ပိုင်း ခင်ဗျားအုပ်စုရဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ရောင်းအားများလာတဲ့ အတွက် ရတဲ့ဆုကြေးတွေကြောင့် ခင်ဗျားရဲ့ဝင်ငွေ တိုးလာတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်ပိုင် အရောင်းဝန်ဆောင်မှု လုပ်တာကို လျှော့ပြီး လက်တွဲလုပ်မယ့် ပါတနာဘက်မှာ အာရုံစိုက်ပြီး လုပ်လို့ရပြီပေါ့။

Q - လူတစ်ယောက်ဟာ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ဘက်မှာပဲ အချိန်တွေ အများကြီးပေးပြီး လုပ်နေရင် အုပ်စု Structure ကို တည်ဆောက်တဲ့ဘက်မှာ အားနည်းမသွားဘူးလား ?

A - ဟုတ်တယ်။ အဲဒါကြောင့် အမြဲတမ်းမှတ်ထားရမှာက ခင်ဗျားရဲ့ စားသုံးသူတွေဟာလည်း ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုဝင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ကိုယ်စားလှယ်တွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ် ဆိုတာပဲ။ သူတို့ဟာ ခင်ဗျားရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကို သဘောကျတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားသိထားပြီးပြီ။ အဲဒီတော့ Network Marketing စနစ်ကိုလည်း သူတို့သဘောမကျဘူးလို့ မပြောနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် စားသုံးသူကနေ ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်လာနိုင်ဘူးလို့ရော



ကိုယ့်အုပ်စုကို သူတို့ မျှော်လင့်ထားတာထက် ပိုကူညီပါ။



ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်နေသဘောထားက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အနာဂတ်ကို ပုံဖော်တယ်။ ဒါဟာ မပြောင်းလဲတဲ့ နိယာမတရားပါ။ အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ စိတ်နေသဘောထားပဲ ဖြစ်ဖြစ် အပြုသဘောဆောင်တဲ့ စိတ်နေသဘောထားပဲ ဖြစ်ဖြစ် ဒီနိယာမက ဘာပြောထားလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ထဲမှာ စွဲမြဲနေတဲ့ အတွေးတွေ ခံယူချက်တွေကို အပြင်မှာ တကယ်ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တယ်တဲ့။ ဆင်းရဲမွဲတေဝေမယ့် စိတ်အတွေးတွေကို တကယ်ဖြစ်လာအောင် လုပ်နိုင်သလောက် ချမ်းသာကြွယ်ဝစေမယ့် စိတ်အတွေးတွေကိုလည်း တကယ်ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အပေါ် ကျွန်တော်တို့ထားရှိတဲ့ ခံယူချက် သဘောထားတွေက ကြီးမြင့်မယ်။ အခြား လူတွေပေါ်ထားတဲ့ ခံယူချက် သဘောထားတွေကလည်း ရက်ချောပြီး ငဲ့ညှာထောက်ထားမှုတွေ ရှိနေမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့ အောင်မြင်မှုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို ရယူနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

နပိုလီယန်ဟေးလ်နှင့် ဒဗလျူကလီးမန်စတုံး



ပြောလို့ရမလား။ အဲဒါကြောင့် ခင်ဗျားရဲ့ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတွေကို စပြီးသုံးတဲ့ ဖောက်သည်သစ်တစ်ယောက်ကို လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဗီစီဒီတစ်ခွေကိုပါ ပေးနိုင်မယ်ဆိုရင် အကျိုးမယုတ်နိုင်ပါဘူး။ “ဒါလေးကို ကြည့်ကြည့်ပါ။ ပြီးရင် ခင်ဗျားရဲ့ အမြင်ကို ကျွန်တော်သိပါရစေ” လို့ပြောပြီး ပေးခဲ့ပါ။ နောက် တစ်နေ့ အဲဒီခွေကို ပြန်သွားယူတဲ့အခါ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ဖို့ စိတ်ဝင်စားနေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ခင်ဗျားတွေ့ချင်တွေ့ရမှာ။

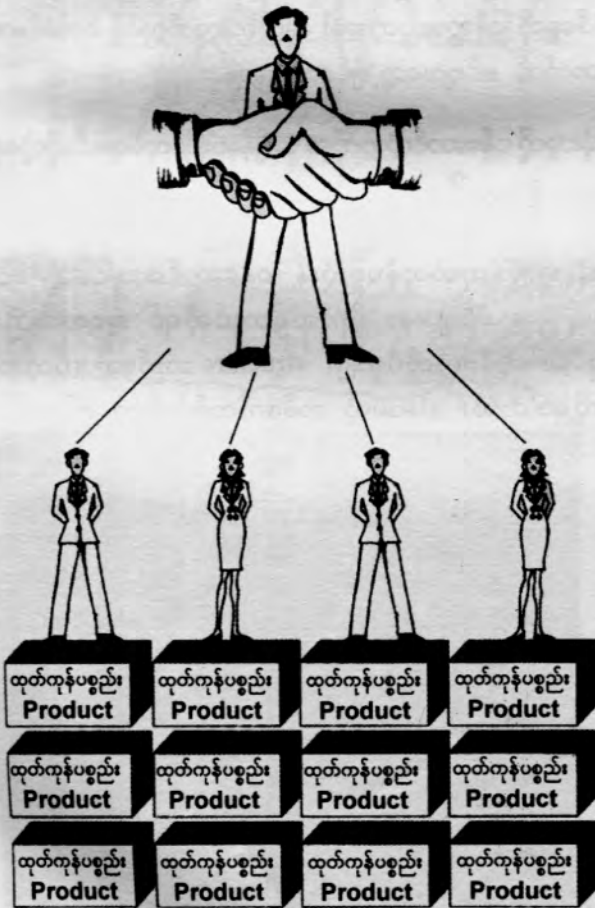
Q - စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်တဲ့ဘက်မှာ အချိန်ပေးပြီး လုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာ မြှင်းချက်ရော ရှိလား ?

A - စားသုံးသူကို ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်ပေးမှရမယ့် ဝင်ငွေကို မက်စရာမလိုဘူး။ ခင်ဗျားမှာ ပိုက်ဆံရှိတယ်ဆိုရင် အစကတည်းကိုက လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ကိုပဲရှာပြီး structure တည်ဆောက်တဲ့ဘက်မှာ အားထည့်လို့ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်ဖက်တစ်လမ်းက ဝင်ငွေရှိပြီးသား မဟုတ်တဲ့ လူတွေအတွက်တော့ အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ ခက်ခဲပါလိမ့်မယ်။



Network Selling

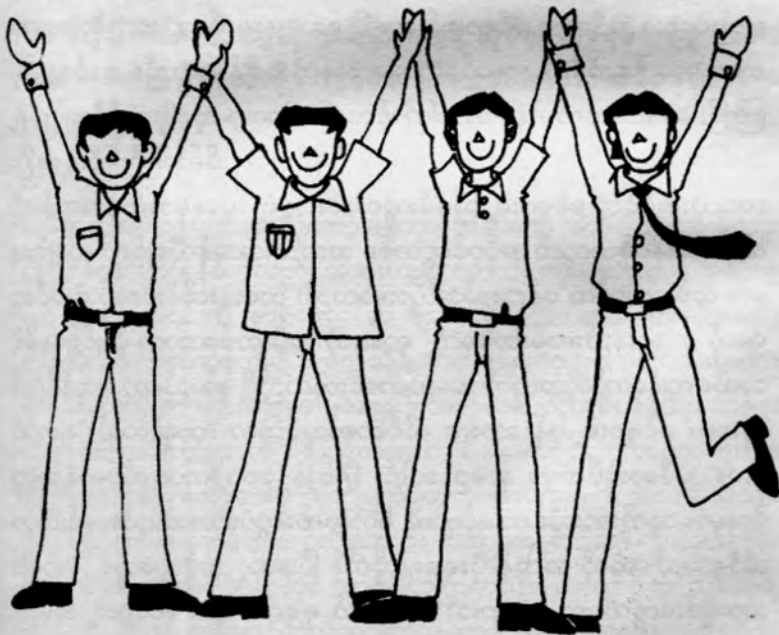
ကွန်ရက်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချခြင်း





ထက်သန်တက်ကြွမှုလောက် ကူးစက်ပျံ့နှံ့နိုင်တဲ့
အရာ ဘာမှမရှိပါ။

အက်ဝေါ့ဒ် ဘာဝါ-လစ်တန်



အခန်း(၇)

ဘယ်လိုလူကိုလက်တွဲမလဲ

Q - ခင်ဗျားပြောခဲ့တဲ့အထဲမှာ အမည်စာရင်းဆိုတာ သုံးလေးငါးကြိမ် ပါတယ်နော်။ အဲဒီအမည်စာရင်း ပြုစုဖို့အတွက် နာမည်တွေက ဘယ်ကရမှာလဲ ?

A - လူတိုင်း၊ လူတိုင်းဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်ပတ်သက်လာနိုင်တဲ့ လူတွေ ချည်းပဲလေ။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားစဉ်းစားလို့ ရသမျှနာမည်တွေ အကုန်လုံးချရေး ထားရမှာပေါ့။ အဲဒီလို နာမည်တွေ ချရေးနေတဲ့အချိန်မှာလည်း ဘယ်သူ့ကိုမှ ကြိုပြီး ဗေဒင်မတွက်ပါနဲ့။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ သူတို့ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ အခြေအနေမှန်ကို ခင်ဗျားဘယ်လိုမှ မသိနိုင်ဘူး။ အိမ်အကြီးကြီးနဲ့နေပြီး ကားသုံးစီးပိုင်တဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ ညီဝမ်းကွဲလည်း သူ့ရဲ့ လူနေမှုအဆင့်အတန်းကို ထိန်းထားနိုင်ဖို့အတွက် အပိုင်ငွေတစ်ခု အသည်းအသန်လိုချင်ရင် လိုချင်နေ မှာ။ လမ်းထောင့်က ပန်းသည်အဘွားမှာလည်း ကလေးထိန်းမလုပ်ဘဲ ဝင်ငွေ ရမယ့် တခြားနည်းလမ်းတစ်ခုကို ရှာနေတဲ့ သမီးတစ်ယောက် ရှိရင်ရှိနေနိုင် တယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက် အမည်စာရင်းထဲထည့်ဖို့ နာမည်တွေ မကုန်နိုင်ပါ ဘူးဗျာ။ ခင်ဗျားရဲ့ ဖုန်းဘေးက လိပ်စာစာအုပ်ထဲက ကူးရင်လည်း ရတာပဲ လေ။ အဲဒီစာအုပ်ထဲမှာ နာမည်ပေါင်း (၅၀)နဲ့(၁၀၀)ကြား လိပ်စာနဲ့တကွ ရှိနေမှာ။ သူတို့အားလုံးဟာ ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆက်တွေပဲလေ။ အမည်စာရင်းထဲမှာ အဲဒီနာမည်တွေကို အကုန်လုံးချရေးလိုက်။ ပြီးတော့ အဲဒီလူတွေရဲ့ ဆွေမျိုး သားချင်းတွေကိုရော ခင်ဗျားသိသလောက် ချရေးပါအုံး။ ခင်ဗျားရဲ့ အမည် စာရင်းမှာ နာမည်တွေ ရာနဲ့ချီနေပြီလေ။ ပြီးတော့ ဖောက်သည်တွေက ညွှန်ပေး၊ တစ်ဆင့်ထပ်ပြီး မိတ်ဆက်ပေးတဲ့ လူတွေရဲ့ နာမည်တွေကိုလည်း ထည့်ရေးပါအုံး။ ဒါမှ ခင်ဗျားမှာ ထပ်ရေးစရာ နာမည်ကုန်သွားပြီ ဆိုတာမျိုး မဖြစ်နိုင်တော့ဘူးပေါ့။



Q - တချို့လူတွေက ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းနဲ့ပဲ ဖြစ်ဖြစ် မိတ်ဆက်ပေးဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ အသိမိတ်ဆွေတွေကို ချဉ်းကပ်ဖို့ ဝန်လေးကြတယ်။ အဲဒါဆို ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ?

A - အဲဒီလိုဆိုရင် ကိုယ့်ရဲ့အမည်စာရင်းမှာ ကိုယ်မသိတဲ့လူတွေရဲ့ နာမည်တွေ ပဲ ထည့်ပေါ့။ အဲဒီနာမည်တွေ ဘယ်ကရမလဲဆိုတော့ ကိုယ့်မြို့ရဲ့ စီးပွားရေး လမ်းညွှန်စာအုပ်တွေထဲက ရမယ်။ အဲဒီလူတွေထဲမှာလည်း ခင်ဗျားပေးချင်တာ တွေကို သဘောကျ လက်ခံချင်တဲ့သူတွေ ပါလာနိုင်သေးတာပဲ။

Q - ကိုယ့်မိတ်ဆက်တွေကို ကဒ်ပြားတွေနဲ့ အုပ်စုခွဲတဲ့စနစ်တစ်ခု (filling card system) ရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်ကြားဖူးတယ်။ အဲဒီစနစ်ကရော ကောင်းလား ?

A - ကွန်ပျူတာနဲ့ အချက်အလက်တွေ သိုမှီးထားတာ (computer database) လိပ်စာစာအုပ် သုံးတာတွေကိုတော့ မမှီဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေ မသုံးနိုင်ဘူး ဆိုရင် ဒီကဒ်ပြားစနစ်ကလည်း အသုံးတည့်ပါတယ်။ ကိုယ်စားလှယ် အများစု ဟာ အမည်စာရင်းကို စာရွက်ပေါ်မှာ ချရေးကြတယ်။ အဲဒီ အမည်စာရင်း စာရွက်က ကြာတော့စုတ်ပြီပြီး ဖတ်လို့တောင် မရတော့ဘူး။ ပိုကောင်းတာက နာမည်တွေကို ကဒ်ပြားတွေပေါ်မှာရေးပြီး အကွေ့ရာစဉ်လိုက်စီ၊ ဖိနပ်ဗူး တစ်ဗူး ထဲမှာ အဲဒီကဒ်ပြားတွေကို စီထည့်ထား။ ကဒ်ပြားအသစ်တွေ ထပ်ထည့်တာ၊ ရှိပြီးသားကဒ်ပြားတွေပေါ်မှာ မှတ်ချက်တွေ၊ သတင်းအချက် အလက်အသစ် တွေ ဖြည့်စွက်ရေးတာတွေ လုပ်လို့ရတယ်။ ကဒ်ပြားစနစ်သုံးတဲ့ ကိုယ်စားလှယ် အတော်များများဟာ ဗူး(၃)ဗူး ထားတတ်ကြတယ်။ တက်ကြွတဲ့ သူတွေရဲ့ ကဒ်ပြားတွေက တစ်ဗူး၊ ထွက်သွားတဲ့သူတွေရဲ့ ကဒ်ပြားတွေက တစ်ဗူး၊ ကိုယ် မချဉ်းကပ်၊ မဆက်သွယ်ရသေးတဲ့ သူတွေရဲ့ ကဒ်ပြားတွေက (၁)ဗူး၊ (၃)ဗူး။ ရုံးစားပွဲတွေမှာ အဝင်၊အထွက်နဲ့ ဆိုင်းငံ့ဆိုပြီး အလုပ်တွေ၊ စာရွက် စာတမ်းတွေကို သုံးပုံ ခွဲထားသလိုမျိုးပေါ့။



Q - နာမည်တွေ ချရေးပြီးပြီဆိုရင် အဲဒီနာမည်တွေကို ဘယ်လိုအုပ်စုခွဲရမလဲ ?

A - ကိုယ်လက်တွဲမယ့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်မှာ ရှိရမယ့်၊ ကိုယ်သတ်မှတ်တဲ့ အရည်အသွေးတွေပေါ် မူတည်ပြီး အုပ်စုခွဲတဲ့နည်းတွေလည်း အမျိုးမျိုးရှိမှာပဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ မှတ်မိလွယ်အောင် အကွဲရာစဉ်လိုက် ပြောမယ်။ အဲဒီ အရည်အသွေးတွေ မရှိလို့ဆိုပြီးတော့ အဲဒီလူတွေကတော့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူးလို့တော့ ပုံသေမသတ်မှတ်နဲ့ပေါ့။ ဒါပေမယ့် ပထမဦးစားပေး ရွေးချယ်ဖို့အတွက်တော့ ခုပြောမယ့်အချက်တွေကို ကြည့်ရမယ်။

A - Attitude (စိတ်နေသဘောထားခံယူချက်)

အဲဒီလူဟာ ပွင့်လင်းပြီး အကောင်းဘက်က ရှုမြင်တတ်တဲ့ စိတ်နေသဘောထားမျိုး ရှိလား။ ရှိရင် (၁)မှတ်ပေးလိုက်ပါ။

B - Business aptitude (လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဦးစီးလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိမှု)

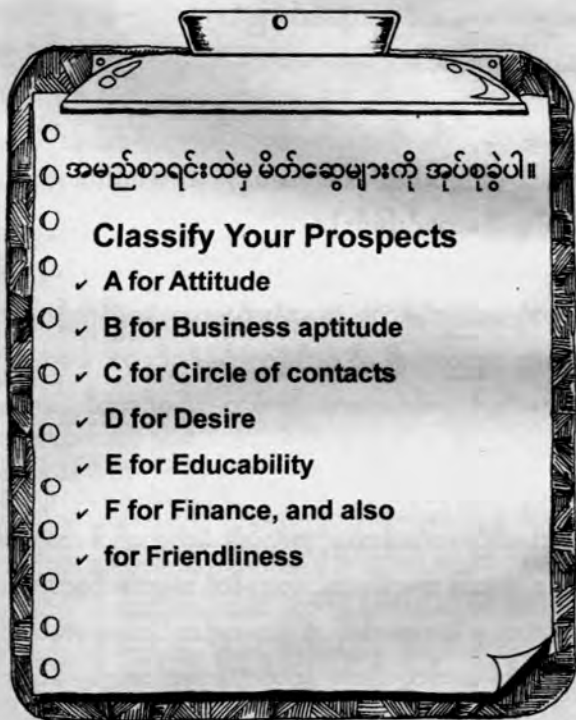
အဲဒီလူဟာ စီးပွားရေးမျက်စိရှိပြီး၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကောင်းကောင်းဦးစီးလုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့ အလားအလာ ရှိတဲ့သူလား။ ဟုတ်တယ်ဆိုရင် (၁)မှတ်ပေးလိုက်ပါ။

C - Circle of contacts (မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ပေါများခြင်း)

Network Marketing လုပ်ငန်းဟာ လူတွေအများကြီးနဲ့ လုပ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ အဲဒီလူဟာ သူ့ရဲ့ အလုပ်သဘာဝအရရော၊ ခင်မင်တတ်တဲ့ သဘာဝကြောင့်ပါ။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းပေါများပြီး အသိုင်းအဝိုင်းကောင်းတဲ့သူ ဖြစ်နေရင် (၁)မှတ်ပေးလိုက်ပါ။

D - Desire (စိတ်ဆန္ဒကြီးမားခြင်း)

အဲဒီလူဟာ သူ့ရဲ့ဘဝအခြေအနေကို မြှင့်မားတိုးတက်အောင် လုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒ ရှိနေသလား။ ရှိရင် (၁)မှတ်ပေးလိုက်ပါ။



လူတွေရဲ့စိတ်နေသဘောထား၊ ခံယူချက်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ဘဝအပေါ်မှာ ဘယ်လို သက်ရောက်မှု ရှိတယ်ဆိုတာ အသက်အရွယ်ရလာလေ၊ ကျွန်တော် ပိုသိလာ လေပါပဲ။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ စိတ်နေသဘောထားဟာ အချက်အလက် မှန်တွေထက် ပိုအရေးကြီးတယ်။ အတိတ်က ဖြစ်ပျက်ခဲ့တာတွေထက်၊ ပညာ တတ်တာ၊ မတတ်တာထက်၊ ငွေရှိတာ မရှိတာထက်၊ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ အခြေအနေတွေထက်၊ ရှုံးနိမ့်မှုတွေ၊ အောင်မြင်မှုတွေထက်၊ တံခြားလူတွေ ဘာထင်တယ်၊ ဘာပြောတယ်၊ ဘာလုပ်တယ် ဆိုတာတွေထက် ပိုအရေးကြီး တယ်။ ရုပ်ချောတာ၊ မချောတာ၊ ပါရမီရှိတာ၊ မရှိတာ၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွမ်းကျင်တာ၊ မကျွမ်းကျင်တာတွေထက်ကို ပိုအရေးကြီးတယ်။

ချားလ်စ်စတင်ဒေါ့လ်



ရင်ဆိုင်အနိုင်ယူကြရမှာ။ လုပ်စရာရှိတာတွေကို မလုပ်ဘဲ အချိန်ဆွဲနေဖြစ်ဖို့က သိပ်လွယ်တယ်။ တကယ်ကြိုးကြိုးစားစား အားစိုက်ထုတ်ပြီး လုပ်နေရမယ့် အချိန်မှာ အချောင်ခိုပြီး နေဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမယ့် ထိပ်ဆုံးရောက်အောင် တက်နိုင်တဲ့သူတွေ အားလုံးဟာ အပြင်ထွက်ပြီး လုပ်စရာရှိတာတွေ လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်သွားကြတဲ့လူတွေချည်းပဲ။ အိမ်မှာထိုင်နေရင်းကတော့ ခင်ဗျား ဘာမှဖြစ်လာမှ မဟုတ်ဘူး။

Q - ရှေ့ပိုင်းမှာ 'လူမှုဆက်ဆံရေး ကျွမ်းကျင်လိမ္မာခြင်း (diplomacy) ကို ခင်ဗျား ထည့်ပြောသွားတယ်။ အဲဒါကရော network marketing မှာ အရေးကြီးသလား?

A - Network Marketing ဆိုတာ တခြားလူတွေကို ဆွဲဆောင်တာ။ လူမှုဆက်ဆံရေး ကျွမ်းကျင်လိမ္မာတယ်ဆိုတာ ပြောသင့်တဲ့အချိန်မှာ ပြောသင့်တဲ့ စကားကို ပြောတတ်တာ၊ မပြောသင့်တာကို မပြောတာ၊ ဒါပါပဲ။ လူကလည်း ဒီလူပဲ။ သူ့ကို မိတ်ဆက်ပေးတဲ့ လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကလည်း အတူတူပဲ။ ဒါပေမယ့် သူ့ကိုချဉ်းကပ်မိတ်ဆက်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု၊ လိမ္မာမှုပေါ်မူတည်ပြီး သူ့ရဲ့တုံ့ပြန်မှုက ကွဲပြားသွားနိုင်တယ်။ ဥပမာ ကျွန်တော် ပြောပြမယ်။ ကျွန်တော်က ခင်ဗျားအိမ်ကို လာလည်တယ်။ အိမ်ကို လှည့်ပတ် ကြည့်ပြီး ကျွန်တော်က “ခင်ဗျားအိမ်မှာ ပရိဘောဂအသစ်တွေ ထပ်ထည့်ပါလား။ ခင်ဗျားအိမ်ကို အလှဆင်နိုင်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ အပိုဝင်ငွေကို (၆)လ အတွင်းမှာ ရနိုင်မယ့်နည်းကို ပြောပြမယ်။ သိချင်လား” လို့ ပြောတယ်ဆိုပါစို့။ ကျွန်တော်ရဲ့ချဉ်းကပ်မှုဟာ မအောင်မြင်ဘူးလို့ သေချာပေါက် ပြောလို့ရတယ်။ ကျွန်တော်က ဘာမို့လို့လဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ အနေအထားကို အကဲဖြတ်ပြီး ခင်ဗျားဟာ ပိုက်ဆံလိုနေပါတယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် ကျွန်တော်မှာ ဘာကြောင့် ရှိရမှာလဲ။ ဒီနည်းဟာ သေချာတယ်။ ကိုယ့်မိတ်ဆွေတွေကို စိတ်ဆိုးအောင် လုပ်မိလိမ့်မယ်။

ရုန်းကန် ဆန်တက်ရမယ့်
 ခရီး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်လိမ့်
 မယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျား
 တစ်ယောက်တည်းပဲ သွားရ
 မှာ မဟုတ်ဘူး။



လူတွေကို ကျွန်တော်ကြည့်လေ သူတို့ရဲ့ အခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင်
 နိုင်တဲ့ အံ့ဖွယ်ဘုန်း၊ အစွမ်းသတ္တိကို ကြည်ညိုလေပဲ။ ပြီးတော့
 လဲကျတိုင်း ပြန်ထနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်သတ္တိကလည်း မယုံနိုင်စရာပါပဲ။
 ခင်ဗျားတို့မှာ ဘယ်လောက်ပဲ ကျွန်၊ ကျွန်၊ ထိပ်ဆုံး ပြန်ရောက်
 အောင် တက်နိုင်တဲ့ စွမ်းအားတွေ မွေးကတည်းက ပါလာပြီသာ။
 အဲဒီ စွမ်းအားတွေကို ဘယ်တော့မှ လျော့မတွက်သင့်ဘူး။

ဒေါက်တာနော်မန်ဗင်းဆင့်ပါးလ်



အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ကျွန်တော်က အိမ်ကိုလှည့်ပတ်ကြည့်ပြီး "ခင်ဗျာအိမ်က ချစ်စရာလေးနော်။ ဟောဟိုက ပန်းချီကား/ အလှပြထားတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုခု/ ကော်ဇော/ စာအုပ်ဘီဒီလေးကလည်း လှလိုက်တာ။ အဲဒါလေးက ဝယ်ထားတာ ကြာပြီလား" လို့ ပြောမယ်ဆိုရင်ရော ခင်ဗျား ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မယ် ထင်လဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ ငွေကြေးကျပ်တည်းနေတဲ့ အခြေအနေကို ခင်ဗျားဖာသာ စပြောလာဖြစ်ဖို့ များတယ်။ "ဝယ်ထားတာ ကြာပါပြီ။ ကျွန်တော်က အသစ်လဲချင် နေတာ" အဲဒီလိုပြောလာရင် ကျွန်တော်က အဲဒီလို ပစ္စည်းမျိုးအသစ်တစ်ခု ဝယ်နိုင်ဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုခု ရှိမှာပေါ့ဆိုပြီး မသိမသာ စကားစလိုရတယ်လေ။

Q - ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည် (Leadership) ရော လိုသလား ?

A - ဟာ - လိုတာပေါ့ဗျာ။ ဒါပေမယ့် ဒီစွမ်းရည်က ပျိုးထောင်ယူလို့ ရပါတယ်။ တခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတော်များများမှာ ခင်ဗျားဟာ ခေါင်းဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းမရှိဘဲနဲ့ ထိပ်ပိုင်းအဆင့်တွေကို မရောက်နိုင် ဘူးဗျ။ ဒါပေမယ့် Network Marketing မှာတော့ လုပ်ရင်း လုပ်ရင်းနဲ့ ခင်ဗျားထိပ်ဆုံးကို ရောက်လာနိုင်တယ်။

ကိုယ့်အုပ်စုရဲ့ structure ကို တည်ဆောက်နေသူတိုင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့မြှုပ်နေ တဲ့ အစွမ်းအစတွေကို ဖော်ထုတ်ပြီး တဖြည်းဖြည်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာတဲ့ ဖြစ်စဉ် တစ်ခု (self - development) ကို ဖြတ်ကျော်ကြရမယ်။ ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက် ဖြစ်လာတာဟာ အဲဒီဖြစ်စဉ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသပါပဲ။ ခင်ဗျား ဟာ ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုကို မိတ်ဆွေတစ်ယောက်တည်းနဲ့စပြီး တည်ဆောက်ပြီး ဆိုပါစို့။ အဲဒီမိတ်ဆွေကို ခင်ဗျားသင်ပေးရင်း လုပ်ပြရင်းနဲ့ အုပ်စုအကြီးကြီး တစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အသွေးတွေ စပြီး ဖွံ့ဖြိုးလာလိမ့်မယ်။

သိပ်မကြာခင် လပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ခင်ဗျားဟာ ရာနဲ့ချီတဲ့ ပရိသတ်ရဲ့ ရှေ့ကိုထွက်ပြီး သူတို့ကို အားတက်ရွှင်လန်းလာအောင်၊ ကြိုးစားချင်စိတ်တွေ

တဖွားဖွားပေါ်လာအောင် ပြောဆိုအားပေးနိုင်တဲ့သူ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။
 ဦးဆောင်မှုအရည်အသွေးတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာတာဟာ လုပ်ငန်းသဘာဝအရ
 အလိုအလျောက်ဖြစ်လာတာ။ အဲဒါက အရမ်းကို ထူးခြားတယ်။ Network
 Marketing မှာ သူများကို မကူညီဘဲနဲ့ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ အဲဒါကြောင့်
 ကျွန်တော်တို့က လူတွေကို ကူညီတယ်။ အဲဒီလို ကူညီတဲ့အတွက် ရလာတဲ့
 ဆုလာဘ်က ခေါင်းဆောင်အရည်အသွေးတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာတာပဲ။ ဒါဟာ အလွန်
 တရာ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုတွေနဲ့ ထိုက်တန်စေတဲ့ ဆုလာဘ်
 တစ်ခုပါပဲ။

Q - အပြုသဘော ရှုမြင်တတ်တဲ့ စိတ်နေသဘောထား (positive attitude) ကို A(၅)လုံးထဲက တစ်လုံးအဖြစ် ခင်ဗျားဟောပြောတာကို ကျွန်တော် ကြားဖူးတယ်။ အဲဒီ A(၅)လုံးက ဘာတွေလဲ။ Attitude ကရော ဘယ်လို ထူးခြားမှုတွေကို ဖြစ်စေနိုင်သလဲ ?

A - A ငါးလုံးဆိုတာ အောင်မြင်မှုရဲ့ မျက်နှာစာ ငါးခုကို ပြောတာပါ။

- အဲဒါက Attitude (စိတ်နေသဘောထား)
- Authority (ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်မှု)
- Audacity (ရဲတင်းသွက်လက်မှု)
- Appearance (သွင်ပြင်မှုရာ)
- Ambition (ရည်မှန်းချက်ကြီးခြင်း) တွေပါပဲ။

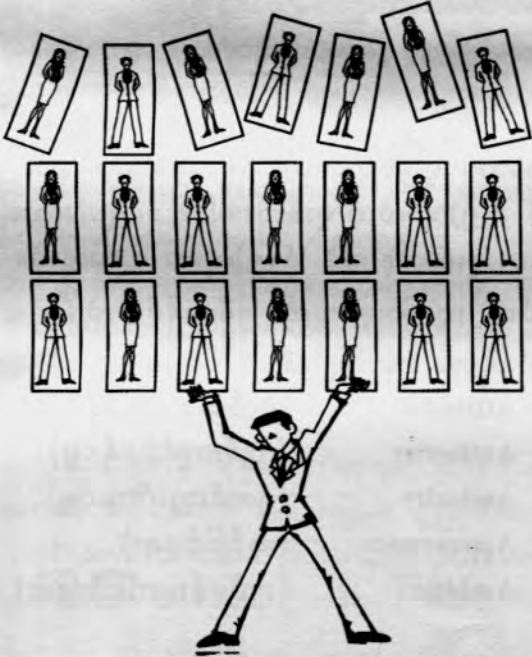
Q - အဲဒါတွေကို အသေးစိတ် ပြောပြပါလား ?

A - ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော် တစ်ခုချင်းစီ ရှင်းပြပါမယ်။ ပထမဆုံး A က အပြုသဘော ရှုမြင်တတ်တဲ့ စိတ်သဘောထား (positive attitude) ပါ။ အဲဒါက အရေးအကြီးဆုံးပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီသဘောထားက အရာရာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တယ်။ Network Marketing ဟာ ရေရှည်လုပ်ငန်း တစ်ခုပါ။ ခင်ဗျားဟာ အလွယ်တကူ စိတ်ဓာတ်ကျတတ်မယ်။ အခက်အခဲ



ကျွန်ုပ်တို့သည် ကြံ့ခိုင်စွာနေခြင်းဖြင့် ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းမှုများ ရရှိလာသည်။

အခြားသူများကို ကူညီခြင်း၏ ဆုလားအဖြစ် ခေါင်းဆောင်မှု
စွမ်းရည်ကို ရရှိလာသည်။



လူတွေကို အမြင့်မားဆုံးစွမ်းဆောင်နိုင်လာအောင် တွန်းအားပေးနိုင်တဲ့
အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကတော့ ခင်ဗျားဟာ သူတို့ကို စိတ်ရော ကိုယ်ပါ နှစ်မြှုပ်ပြီး၊
ပံ့ပိုးကူညီနေတယ်ဆိုတာ သူတို့သိအောင် ပြသဖို့ပါပဲ။ ခင်ဗျားလုပ်သမျှ
အရာရာတိုင်း၊ ခင်ဗျားရဲ့ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ထားရှိတဲ့ သဘောထားခံယူချက်တွေနဲ့
ပြသနိုင်ပါတယ်။

ဟာရိုး ဂျန်နင်း



အတားအဆီး တစ်ခုကြုံတိုင်း ကျော်ဖြတ်လို့မရနိုင်တဲ့ တောင်တစ်လုံးလို ရှုမြင်နေမယ်ဆိုရင် တော့ ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်တဲ့အထိ စွဲမြဲနေဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်သလောက်ပါပဲ။ အခက်အခဲတစ်ခု ကြုံတဲ့အခါတိုင်း ဒါဟာ အောင်မြင်မှုဆီသွားတဲ့လမ်းမှာ နောက်ထပ် ခုန်ကျော်ရမယ့် ခြံစည်းရိုးတစ်ခု အဖြစ်နဲ့ပဲ ရှုမြင်မယ်။ အဲဒီလို ခြံစည်းရိုးတွေကို တစ်ခုပြီးတစ်ခု ဆက်ပြီး ခုန်ကျော်သွားမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်မှုကိုရဖို့ အရမ်းကို နီးစပ်နေပါပြီ။ အိမ်မှာထိုင်နေရင်းနဲ့ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မရနိုင်သလိုပဲ၊ ပထမဆုံး ကြုံတွေ့ရတဲ့အခက်အခဲကို ခင်ဗျား လက်လျှော့ အရှုံးပေးလိုက်ပြန်ရင်လည်း မကြီးပွား၊ မချမ်းသာနိုင်ပါဘူး။ ပထမဆုံး အခက်အခဲကို မပြောပါနဲ့။ နောက်ဆုံး အခက်အခဲနဲ့ကျမှ လက်လျှော့လိုက်မယ်ဆိုရင်တောင် အောင်မြင်မှုနဲ့ ဝေးနေအုံးမှာ ပါ။ အောင်မြင်မှုနဲ့ လက်တစ်ကမ်းအကွာကိုရောက်မှ နောက်ဆုံး ခြံစည်းရိုးကို ခုန်ကျော်ဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့လို့ ကျရှုံးကြရတဲ့လူတွေလည်း အများကြီးပါပဲ။

ဒုတိယမြောက် Aကတော့ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားပြောချင်တဲ့အကြောင်း အရာကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ပြောနိုင်ဖို့ဆိုတဲ့ Authority ပါ။ ပိုင်နိုင်ကျွမ်းကျင်အောင် လုပ်ဖို့အတွက် ခင်ဗျား ဝင်ရောက်လှုပ်ရှားတဲ့ Network Marketing ကုမ္ပဏီ၊ Network Marketing စနစ်နဲ့ ပတ်သက်တာမှန်သမျှ အားလုံးကို လေ့လာသိရှိ ထားဖို့လိုတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ တင်ပြပြောဆိုမှုတွေ အကောင်းဆုံး၊ အပြည့်စုံဆုံး ဖြစ်ဖို့ အကြိမ်ကြိမ်လေ့ကျင့်ရမယ်။ ကောင်းတာက စိတ်တူတဲ့လူတွေစုပြီး တစ်ယောက်တစ်လှည့်စီ ပြောကြည့်။ လက်ပေါက်ကပ်တဲ့ စားသုံးသူတစ်ယောက် နဲ့ တွေ့ရင် ထက်သန်မှုရှိတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ပြောဆိုမလဲဆိုတာ အချင်းချင်းသရုပ်ဆောင် လေ့ကျင့်ကြည့်။

တတိယ Aက ခင်ဗျားဟာ ဘယ်လိုလူမျိုးကိုမဆို ချဉ်းကပ်ရဲတဲ့ ရဲတင်းမှု မျိုး (Audacity) ရှိဖို့ ပြောတာ။ ခင်ဗျားကို ကော်ဖီလာချပေးတဲ့ စားပွဲထိုးကစပြီး ခင်ဗျားရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေအတွက် အကျိုးဆောင်ပေးနေတဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစားအထိ ဘယ်လိုလူမျိုးကိုမဆို ချဉ်းကပ်နိုင်ရမယ်။ မီလျံနာတစ်ယောက်ကို



အောင်မြင်မှု၏ A (၅)လုံး

The Five A's of Success :

Attitude!

Authority!

Audacity!

Appearance!

Ambition!

အစီအစဉ်များ၊ ချမှတ်ရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါ။ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လိုပါသေးသည်။ ရည်ရွယ်ချက်များ၊ တကယ်ဖြစ်လာစေရန် စွမ်းအားများကို လက်တွေ့လုပ်ဆောင်မှု ဆီသို့ စုစည်းအသုံးချ ဖို့ လိုပါသည်။

ပါဗီ၊လေးရတ် အင်ဒေးရတ်ခန်

တောင်မှ ချဉ်းကပ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိရမယ်။ အဲဒီလို ချဉ်းကပ်နိုင်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေ ရှိခဲ့တဲ့အတွက် ဒီလုပ်ငန်းမှာ မိလျံနာတွေလည်း ဝင်လုပ် နေကြတာရှိတယ်။

နောက်ထပ် A ကတော့ ခင်ဗျားရဲ့ သွင်ပြင်မူရာ (Appearance) ပါပဲ။ ခင်ဗျားမှာ ကိုယ်ချဉ်းကပ်မယ့်လူနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိတဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနဲ့ သွင်ပြင်ရှိဖို့ လိုတယ်။ ခင်ဗျားသွားတွေ မယ့်လူက တကယ့်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး တစ်ယောက်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ သွင်ပြင်ကလည်း သပ်ရပ်ခန့်ညားနေရမယ်။ ဒါမှလည်း ခင်ဗျားကို သူတို့နဲ့ တစ်တန်းတည်းထား ဆက်ဆံကြမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားက ရိုးရိုးသာမန် အိမ်ရှင်မတစ်ယောက်နဲ့ သွားတွေ မယ် ဆိုရင်တော့ အဲဒီလို ရှိုးနဲ့မိုးနဲ့ ဝတ်စားမသွားပါနဲ့။ စမတ်ကျရမယ်။ ဒါပေမယ့် ပေါ့ပေါ့ပါးပါး အဝတ်အစားမျိုးပဲ ဝတ်သွားရင် ပိုအဆင်ပြေမယ်။

နောက်ဆုံး A ကတော့ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက် (Ambition) ပါ။ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ ဝင်ရောက်လှုပ်ရှားကြတဲ့သူ အများစု ဟာ ရည်မှန်းချက် ကိုယ်စီတော့ ရှိပြီးသားပါ။ အကြီးကြီးတော့ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မှာပေါ့။ လူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ စွမ်းဆောင် နိုင်တယ်ဆိုတာ သိကြတာမှ မဟုတ်တာ။ သူတို့ကို တွန်းအားပေး မောင်းနှင် နိုင်လောက်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီး ထားစေချင်ရင် ဘာလုပ်ရမလဲ သိလား။ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုအောင်မြင်မှုမျိုးကိုမဆို ရယူနိုင် တယ်ဆိုတာ သူတို့သဘော ပေါက်သွားအောင် လုပ်ပေးလိုက်ပါ။ လုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းနဲ့ ခင်ဗျား မိတ်ဆက်ပေးမယ့် လူတွေထဲမှာ ဘယ်တော့မှ မအောင်မြင်နိုင်တော့ပါဘူးလို့ မျှော်လင့်ချက်တွေ ကုန်ဆုံးပြီး စိတ်လျော့ထားတဲ့ လူတွေအတော်များများ ပါနေနိုင်တယ်ဆိုတာ ဘယ်တော့မှ မမေ့သင့်ဘူး။ ဒါပေမယ့် လူတွေရဲ့ ရင်ထဲမှာ ငြိမ်းသေနေတဲ့ မျှော်လင့်ချက် မီးတောက် ကလေးကို ခင်ဗျားပြန်ပြီး မီးညှိပေးနိုင်ပြီဆိုတာနဲ့ တပြိုင်နက် အဲဒီလူတွေကို ဘယ်လိုအရာကမှ တားဆီးနိုင်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။



Q - အောင်မြင်မှုရရှိအတွက် အဲဒီအရည်အသွေးတွေ အားလုံးသာရှိရမယ် ဆိုရင် သာမန်လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ Network Marketing မှာ အောင်မြင်ဖို့ မျှော်လင့်လို့ ရပါ့မလား?

A - မျှော်လင့်လို့ ရတာပေါ့ဗျာ။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ စလုပ်ကတည်းက Aငါးလုံး စလုံးကို ပိုင်ဆိုင်ထားပြီးသားဆိုတဲ့လူက အင်မတန် ရှားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် Network Marketing မှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားလာတဲ့ လူတိုင်းဟာ လုပ်ရင်းနဲ့မှ တဖြည်းဖြည်း ပြောင်းလဲလာကြတာ။ လူတွေဟာ ဒီမှာ ဘက်ပေါင်းစုံက တိုးတက်ပြောင်းလဲလာကြတာပါ။ သာမန် သူလိုကိုယ်လို လူတိုင်း လူတိုင်းရဲ့ အတွင်းထဲမှာ သာမန်ထက် ထူးကဲပြောင်မြောက်စွာ စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက် ရှိနေတယ်ဗျ။ အဲဒီလူက သူ့ကို လွတ်မြောက်ခွင့်ပေးဖို့ စောင့်စားနေလေရဲ့။

Q - အဲဒီလို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာကြတာဟာ ဘာအကြောင်းတွေကြောင့်လဲ?

A - အောင်မြင်မှုက တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှုကို အပိုဆုကြေးအဖြစ် ပေးလိုက်လို့ ပေါ့ဗျာ။ ခင်ဗျားဟာ အရင်တုန်းက ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ ကြုံခဲ့ဖူးတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျား မှာ ယုံကြည်ချက်တွေ ကင်းမဲ့နေနိုင်တယ်။ ခင်ဗျားဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခုကို အောင်အောင်မြင်မြင် တည်ဆောက်လာနိုင်တဲ့အခါ ခင်ဗျားရဲ့ ယုံကြည်မှုတွေ တိုးပွားများပြားလာမှာ အသေအချာပဲ။ အခက်အခဲ အတားအဆီး တွေ ကြုံလာတဲ့အခါတိုင်း အောင်အောင်မြင်မြင် ကျော်ဖြတ်လာနိုင်တဲ့အတွက် ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်နေသဘောထား (attitude) တွေဟာလည်း အပြုသဘော ဆန်လာလိမ့်မယ်။ အကောင်းဘက်ကနေ ရှုမြင်တတ်လာမယ်။ အဆက်မပြတ် သင်ယူလေ့ကျင့်ရင်းက ပိုင်နိုင်ကျွမ်းကျင်လာမယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ ထားရှိလာလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ချိန်ရွယ်ခဲ့တဲ့ ပစ်မှတ်တွေကို တစ်ခုပြီးတစ်ခုထိအောင် ပစ်နိုင်လာတဲ့အခါ ခင်ဗျားရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေဟာလည်း တဖြည်းဖြည်း ပိုပိုပြီး မြင့်မားလာလိမ့်မယ်။ မယုံနိုင်စရာကောင်းလောက်အောင် ပြောင်းလဲသွား



တဲ့ လူတွေကို ကျွန်တော် မြင်ဖူးတယ်။ အစက လူများများရှိတဲ့ နေရာဆိုရင်
 တောင် မသွားရဲလောက်အောင် အရှက်အကြောက်ကြီးတဲ့ လူတွေဟာ သူတို့ကို
 ပိတ်ဖုံးကာရံထားတဲ့ အခွံမာတွေထဲက ဖောက်ထွက်လာကြပြီး လန်းဆန်း
 ထက်သန်မှု အပြည့်နဲ့ လူတွေကို စိတ်အားတက်ကြွလာအောင် တွန်းအားပေး
 မောင်းနှင်နိုင်တဲ့ အုပ်စုခေါင်းဆောင်တွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့
 ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိတဲ့ လူတိုင်းအတွက် အားတက်စရာ၊ အတုယူစရာ
 စံပြုဖြစ်လာကြတယ်လေ။





အများအတွက် အားဖြစ်ပါစေ !

Inside every ordinary person
is an extraordinary person
waiting to be released.







ဘာမန် သူလိုကိုယ်လိုပါပဲ ဆိုတဲ့
လူ့ဘားတိုင်းရဲ့ ဟိုး အတွင်းထဲမှာ
ဘာမန်ထက် ထူးထဲစွမ်းဆောင် နိုင်
တဲ့ လူတစ်ယောက် ဘေချာပေါက်
ရှိနေတယ်။ အဲဒီလူက သူ့ကို အပြင်
ထွက်လာခွင့်ပေးမယ့် အချိန်ကို
မျှော်လင့် စောင့်စားနေလေရဲ့။

လူတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် သိပ်မကွာကြဘူး။ လူတွေကြားမှာ
အင်မတန်သေးငယ်တဲ့ ကွာခြားချက်ကလေး တစ်ခုပဲရှိတယ်။ ဒါပေမယ့်
အဲဒီသေးငယ်တဲ့ ကွာခြားချက်က ကြီးမားတဲ့ ကွာဟချက်ကို ဖြစ်စေတယ်။
အဲဒီ သေးငယ်တဲ့ ကွာခြားချက်ကတော့ စိတ်နေသဘောထား ခံယူချက်ပါ။
ကြီးမားတဲ့ ကွာဟချက်ကတော့ အဲဒီသဘောထားဟာ အပြုသဘောဆောင်
သလား၊ အပျက်သဘောဆောင်သလား ဆိုတာပါပဲ။

၁၉၈၅။ ကလီးမန့်စတုံး



အခုလုပ်ပါ !
Do it now!

A 
rolling 
stone 
gathers
momentu 
m.

လိမ့်နေတဲ့ ကျောက်တုံးဟာ အရှိန်ရလာမှာ

အခန်း(၈)

မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုနှင့် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု

Q - မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုအကြောင်း ထပ်ပြောပါအုံး။ Network Marketing လုပ်နေတဲ့ လူတွေအတွက်ရော အဲဒါက အရေးကြီးလား? ?

A - Network Marketing မှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အောင်မြင်ချင်တဲ့ လူတိုင်းအတွက် ဒီအချက်က အရေးကြီးတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ကံဆိုးတယ်ပဲ ပြောရမလား။ ကျွန်တော်တို့ အများစုမှာ ဒီယုံကြည်မှုက လုံလုံလောက်လောက် မရှိကြဘူး။ ဒေါက်တာ နော်မန်ဗင်းဆင့်ပီးလ်က ပြောဖူးတယ်။

“ကျွန်တော်တို့တွေဟာ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ ပင်ကိုအရည်အချင်းတွေကို အပြည့်အဝ နားမလည်ကြဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လျော့တွက်ထားတတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တကယ်မယုံကြည်ကြဘူး။ အဲဒီအတွက်ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်း၊ အရေးပါအရာရောက်ပြီး အောင်မြင်မှုသရဖူတွေ ရယူနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတွေ ရှိနေရက်နဲ့ အားနည်းချိနဲ့ နေကြတယ်။ ဘယ်အရာကိုမှ ထိထိရောက် ရောက်မစွမ်းဆောင်နိုင်ကြဘူး။ ဘယ်လိုအစွမ်းသတ္တိမျိုးမှ မရှိတော့တဲ့ အထိတောင် ဖြစ်နေကြတယ်”တဲ့။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အစွမ်းအစတွေကို သာ နှစ်နှစ်ကာကာ ယုံကြည်မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ မရယူနိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အရာဟာ မရှိသလောက်ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဖာသာ ကျွန်တော်တို့ ဘောင်ခတ်ထားတဲ့ အကန့်အသတ်တွေဟာ တကယ်ရှိနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်စိတ်က ထင်လို့ပါ။ အမှားအယွင်းစာချို့တလေကို ကျူးလွန်မိတယ်ဆိုရင်ပဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘာကိုမှ မှန်မှန်ကန်ကန် မလုပ်နိုင်တော့ဘူးလို့ ထင်သွားကြရော။ အတိတ်က ရုံးနိမ့်မှုတွေကြောင့် အနာဂတ်မှာလည်း ဘယ်တော့မှ အောင်မြင်တော့မှာ



မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်တတ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အသုံးမကျဘူး။ ထုံလွန်းအလွန်းတယ်တယ်တော့မှ ဘာမှဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူးလို့ ပြောတဲ့လူတွေကို အလွယ်တကူ ယုံကြည်လက်ခံ လိုက်ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်က အတားအဆီး၊ အကန့်အသတ်တွေ ပဲလို့ သတ်မှတ်လိုက်တဲ့အရာတွေကသာ တကယ့်အတားအဆီး၊ အကန့်အသတ်တွေ ဖြစ်လာတာ။ တကယ်တမ်းဘဝမှာ ကျရှုံးကြတဲ့သူတွေဆိုတာကလည်း အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်တုန်းကမှ ကြိုးစားမကြည့် ဖြစ်ကြတဲ့သူတွေပါပဲ။ တစ်ခုခုကို ခင်ဗျား လုပ်နိုင်တယ်လို့သာ ယုံကြည်လိုက်။ ခင်ဗျားကို ဘယ်အရာကမှ မတားဆီးနိုင်ဘူး။ စကော့ဖလန်းစ်ဘတ်ရဲ့ စကားတစ်ခွန်းကို မမေ့ပါနဲ့။ “ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်နိုင်တယ်လို့ပဲ ထင်ထင်၊ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး လို့ပဲထင်ထင်၊ ခင်ဗျားရဲ့ အထင်ကအမှန်ပါပဲ” တဲ့။

Q - ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုကြီးမားတဲ့ သူတွေပဲ Network Marketing မှာ အောင်မြင်နိုင်တယ်လို့ ဆိုလိုချင်တာလား?

A - လုံးဝမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိဘဲ Network Marketing ထဲကို ဝင်ရောက်လာတဲ့လူ အများကြီးဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်လာကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့တွေဟာ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်ရင်းနဲ့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုရှိလာအောင် တဖြည်းဖြည်း တည်ဆောက်ယူသွားကြလို့ပဲ။ ဒါဟာ Network Marketing ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေတဲ့ဖြစ်စဉ် (self-development) ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသပဲ။

Q - ဒီ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ လူတွေဟာ တခြား လုပ်ငန်းတွေမှာထက် အစွမ်းအစတွေပိုပြီး ဖော်ထုတ်ခွင့်ရကြတာ ဘာကြောင့်လဲ?

A - ဒါဟာ ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ သဘာဝပါပဲ။ ခင်ဗျား တစ်ခုခုကို ဘာကြောင့်လုပ်ရသလဲ၊ လုပ်ဖို့လိုအပ်လို့ လုပ်တာပဲ မဟုတ်လား။ ခင်ဗျားက ဒီလုပ်ငန်းမှာ

စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ တစ်ခုတည်းကိုပဲ အာရုံစိုက်ပြီးလုပ်မယ် ဆိုရင်တောင် လူတွေအများကြီးနဲ့ ဆက်ဆံရတော့မယ်။ ခင်ဗျား ပိုအောင်မြင်လာလေ၊ ခင်ဗျားဆက်ဆံရမယ့် လူပိုများလာလေပဲ။ လူတစ်ယောက်ကို ခင်ဗျားစပြီး ကူညီမယ်။ အဲဒီလူကို ခင်ဗျားလုပ်သလို လိုက်လုပ်ခိုင်းမယ်။ သိပ်မကြာဘူး။ ခင်ဗျားဟာ လူတွေရာပေါင်းများစွာကို ကူညီနိုင်လာလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ပို့ချပွဲတွေကျင်းပဖို့ ဟိုတယ်တစ်ခုကိုတောင် ငှားချင်ငှားရလိမ့်အုံးမယ်။ ခင်ဗျားဟာ သူများကိုလမ်းညွှန်ပြသပေးနိုင်တဲ့ ဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်လာမယ်။ လူတွေက ခင်ဗျားကို လေးစားလာကြလိမ့်မယ်။ အစွမ်းအစတွေ ဘာလို့ ဖော်ထုတ်ရတာလဲ၊ ဖော်ထုတ်ဖို့ လိုလို့ပေါ့။

Q - သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဒီလိုတွေလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးထဲမှာတောင် မတွေးရဲခဲ့တဲ့ သူတွေအတွက် ဒါမျိုးတွေလုပ်ရမယ်ဆိုရင် လန့်မသွားနိုင်ဘူးလား?

A - ခင်ဗျားလမ်းပေါ်က တွေ့တဲ့လူကိုဆွဲခေါ်ပြီး စင်ပေါ်တက်ခိုင်းရင်တော့ ဟုတ်တာပေါ့။ ကြောက်စရာ၊ လန့်စရာကြီးပေါ့။ ဒါပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းမှာက တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တက်တာလေ။ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ပိုပိုတိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးလာကြတာ။ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား သတိထားပြီး ပြန်မဆန်းစစ်မိရင်တောင် ခင်ဗျား ဘယ်လောက် တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသလဲ။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်တောင် သိချင်မှသိမယ်။

အဲဒီ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ဟာ မသိမသာနဲ့ သဘာဝကျကျ ဖြစ်လာတာ။ ခင်ဗျားဟာ လူ(၆)ယောက် အုပ်စုလေးရှေ့ထွက်ပြီး စကားပြောတယ်။ သိပ်မကြာဘူး။ လူ(၁၀)ယောက် အုပ်စုကိုပြောမယ်။ သိပ်မကြာဘူး။ စင်ပေါ်ရောက်လာပြီး လူအယောက်(၂၀)ဒါမှမဟုတ် အယောက်(၄၀)ကို ပြောနိုင်လာမယ်။

အဲဒီအပြင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်ကြောက်တဲ့အရာတွေကို မကြောက်တော့အောင် လုပ်ချင်ရင် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းက အဲဒီအရာတွေကို ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်ပစ်လိုက်တာပဲ။ ကိုယ်လုပ်ရမှာ ကြောက်နေတဲ့ဟာတွေကို တကယ်



ထလုပ်ပစ်လိုက်မှပဲ ကြောက်စိတ်တွေက ပျောက်သွားတာ။ အဲဒီ အရာတွေကို ပိုပိုလုပ်လာလေ၊ ပိုကျွမ်းကျင်လာလေပေါ့။

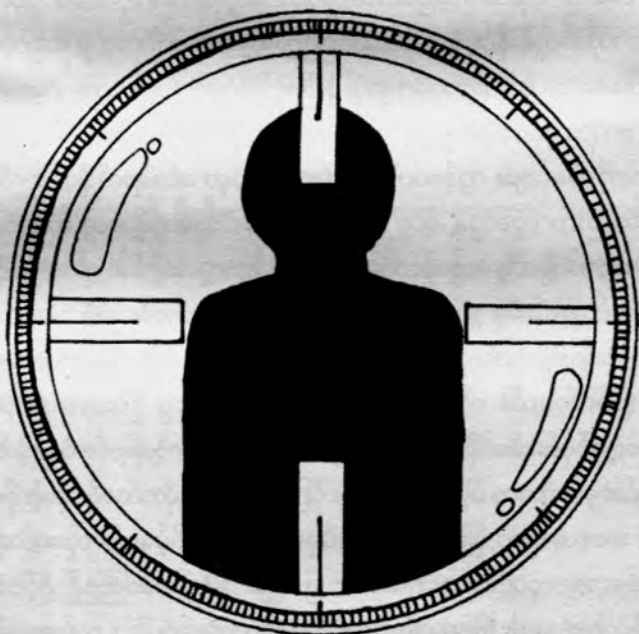
Q - ဒီလုပ်ငန်းက ကိုယ်စားလှယ်တွေက တခြားဘယ်နေရာ တွေမှာရော တိုးတက်ပြောင်းလဲ လာနိုင်သေးသလဲ ?

A - အဓိက တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတာတွေက မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှု၊ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းနိုင်မှုနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွေပါ။ ရှေ့မှာ ပြောခဲ့သလိုပဲ၊ ဒါတွေအားလုံးဟာ သဘာဝကျကျ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာကြတာ။ Networking ဆိုတဲ့ စကားလုံးအသုံးအနှုန်းမှာကိုက ခင်ဗျားရဲ့မေးခွန်းအတွက် အဖြေပါတယ်။ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ကွန်ယက် (Network)ထဲမှာ ဝင်ရောက်ချိတ်ဆက်လိုက်ပြီ ဆိုကတည်းက လူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံရတော့မယ်။ လူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံလာတဲ့အခါ ကူးလူးဆက်သွယ်မှုတွေ ရှိလာမယ်။ ဒီလို ကူးလူးဆက်ဆံရင်းက ခင်ဗျားရဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု စွမ်းရည်တွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမယ်။ အဲဒီ စွမ်းရည်တွေက တစ်ခါခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်တဲ့နေရာမှာ အထောက်အကူ ဖြစ်လာမယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုတွေ ကြီးမားလာတာနဲ့အမျှ ခင်ဗျားရဲ့ရုပ်ပိုင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာတွေအားလုံး တိုးတက်ပြောင်းလဲလာလိမ့်မယ်။ သွင်ပြင်အမူအရာတွေ တိုးတက်လာပြီး ပိုကြည့်ကောင်းလာသလို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း အစစအရာရာ ပိုပြီးစိတ်ကျေနပ်မှုတွေ ရလာလိမ့်မယ်။ လူတွေ ပြောလေ့ရှိတယ်လေ။ လူတိုင်း ခဏလောက်ဖြစ်ဖြစ် စစ်မှုထမ်းကြည့်သင့်တယ်တဲ့။ အဲဒီလိုပဲ Network Marketing လုပ်ငန်းကိုလည်း လူတိုင်း လုပ်ဖူးသင့်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဆုံးရှုံးသွားတဲ့သူဆိုတာ တကယ်တော့ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အောင်မြင်တဲ့အထိမလုပ်ဘဲ ထွက်သွားတဲ့သူတွေ တောင်မှ လုပ်နေတုန်းမှာတော့ ဒီလုပ်ငန်းကနေ အရည်အသွေးတွေ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု တိုးတက်ရရှိသွားကြတာပဲလေ။ အဲဒီ အရည်အသွေး၊ အစွမ်းအစတွေဟာ တခြားဘယ်နေရာမှာမဆို သူတို့ အသုံးချလို့ ရပါတယ်။



ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းနိုင်တဲ့
 ဘူတွေကို ပစ်မှတ်ထားပါ

Target those who are self-motivated.



တွေ့တဲ့အထိရှာ၊ ပြီးတော့ ပင်ပင်ပန်းပန်းလုပ်၊
 ခင်ဗျား မကျရှုံးနိုင်ဘူး။

အိစုတ်



Q - လူတွေဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ စေ့ဆော်တိုက်တွန်း နိုင်စွမ်းတွေ ရှိလာတယ်လို့ ခင်ဗျားပြောခဲ့တယ်နော်၊ အဲဒါ လူတိုင်းပဲလား?

A - လူတိုင်းဖြစ်ရင်တော့ သိပ်ကောင်းမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် အမှန်အတိုင်း ရိုးရိုးသားသား ဖြေရမယ်ဆိုရင်တော့ “No” လို့ပဲ ဖြေရလိမ့်မယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ လူတချို့ဟာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေကို မလုပ်ကြဘူး။ ကျွန်တော် ဘယ်သူတွေ ကို ဆိုလိုချင်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားသိမှာပါ။ ပစ္စည်းတွေတော့ဝယ်တယ်။ ဒါပေမယ့် အပြင်ထွက်ပြီး မိတ်ဆွေတွေနဲ့ မတွေ့ကြဘူး။ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ မတက် ကြဘူး။ ဆင်ခြေတွေပဲ အမျိုးမျိုးပေးပြီး နေနေကြတယ်။

Q - ကိုယ့်အောက်လိုင်းမှာ ဒီလိုလူမျိုးတွေရှိနေရင် ဘာလုပ်သင့်သလဲ?

A - အဲဒီလူတွေကို လုံးဝအချိန်မပေးနဲ့တော့။ သူတို့တွေက ခင်ဗျားမှာရှိသမျှ စွမ်းအားတွေကို အကုန်ဖြုန်းပစ်လိုက်ကြလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ အောက်လိုင်းအဖွဲ့ အစည်းက ကိုယ်စားလှယ်တွေဆီကို ခင်ဗျားကုန်းဆက်ရတယ်ဆိုတာ ဖြစ်ခဲ့ပါ တယ်။ သူတို့ တကယ်ထက်သန်တက်ကြွနေရင် ခင်ဗျားဆီကိုသူတို့ပဲ တစ်ချိန်လုံး ဆက်နေကြလိမ့်မယ်။ အဲဒါပဲလေ။ ခင်ဗျား တကယ်လက်တွဲရမယ့်လူကို အဲဒီနည်းနဲ့ သိနိုင်တယ်။

Q - ကိုယ့်အုပ်စုက လူတွေကို အလုပ်လုပ်ချင်လာအောင် တွန်းအားပေး ဖို့ ကြိုးစားတာဟာ အချိန်ဖြုန်းတာ သက်သက်ပဲဖြစ်နေမလား?

A - အစကတည်းကိုက ထက်သန်မှုမရှိတဲ့သူကို ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ပဲ တွန်းအားပေးပေး မရဘူး။ လုပ်ကြည့်ပါ။ အဲဒီလိုလူတွေဟာ ပြင်ပက အားပေးမှုတွေ မရှိတော့တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သူတို့လည်း ထိုင်သွားတော့တာ ပဲလေ။ ခင်ဗျားလုပ်နိုင်တာ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ အဲဒါက လူအများစုမှာ ရှိပြီးသား ဖြစ်တဲ့ သူတို့ဖာသာသူတို့ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းနိုင်တဲ့ (self-motivation)

အရေးပေါ်ကြေးနန်း

ခင်ဗျားကို ဘယ်သူရန်း၊ ဆက်သလဲဆိုတာကို ကြည့်ပြီး ခင်ဗျား၊ ဘယ်သူနဲ့လက်တွဲရမလဲ ဘီလီမိုမတ်၊ လက်တွေ့ ယျာဉ်အရမတ် နည်းဥပဒေနှစ်ခုရှိတယ်။

(၁) အချိန်ဖြုန်းတဲ့ သူတွေနဲ့ ထိုက်အချိန်တွေကို မဖြုန်းပစ်နဲ့။

(၂) ထိုက်ထိုက် အချိန်ပေးတဲ့သူတွေကိုပဲ ထိုက်က အချိန်ပေး။

ခင်ဗျားရဲ့ ဆုပ်ကိုင်မှုကို လိုက်နာလှည့်ဆက်ဆံတဲ့ တိုးလာတိုင်း၊ တောတင်ဆုပ်ကိုင်တွေအဖြစ် သူတို့လုပ်ရပ်တွေအဖြစ် သူတို့လုပ်ရပ်တွေနဲ့ သူတို့တာဝန် သူတို့စတာစစ်ချဆွေးလိမ့်မယ်။

အောင်မြင်မှုကို အရတူပို ပိုင်းခြားထားတဲ့ သူတွေရဲ့ အမှတ်လက္ခဏာဟာ သူတို့ရဲ့ ကတ်ဆန်ကတ်ကြံမှုနဲ့ မတူနဲ့ဆုံးနိုင်တဲ့ ခွမ်းအင်တွေပါပဲ။

သူတို့ဟာ ဘီချင်တာတွေကို မေးဖို့ ခင်ဗျားဆီ တစ်နေ့ ငါးကြိမ်လောက် ဝန်းဆတ်ချင် ဆက်လိမ့်မယ်။ သူတို့ဟာ ခင်ဗျားကို စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးနေတဲ့ ပြုမူဆောင်ရွက်မှုတွေကို ကောင် ကင်ချင် ကင်မိလာနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ ပြုမူဆောင်ရွက်မှု ခင်ဗျားကို ကြီးပွားချမ်းသာစေတဲ့ ပြုမူဆောင်ရွက်မှုပါ။





မီးစလေးကို မီးညှိပေးဖို့ပဲ။ အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ နည်းလမ်း(၃)ခုရှိတယ်။

ပထမတစ်နည်းက စံနမူနာလုပ်ပြတာ။ ဒီလုပ်ငန်းက မိတ္တူကူးရတဲ့ လုပ်ငန်း။ ခင်ဗျားဟာ အမြဲတမ်း ထက်သန်တက်ကြွနေရမယ်။ ဒါမှ ခင်ဗျား အောက်ကလူတွေကလည်း ခင်ဗျားကို စံနမူနာယူကြလိမ့်မယ်။ စံနမူနာကောင်း ပြတဲ့နည်းနဲ့ ခင်ဗျားဟာ လူတွေကို ဦးဆောင်ရမယ်။ ခင်ဗျားဟာ အပြင်ထွက် ပြီး မိတ်ဆွေတွေနဲ့တွေ့ရင် သူတို့ကလည်း ခင်ဗျားလို လိုက်လုပ်ကြမှာပဲ။ ခင်ဗျားက ပို့ချပွဲတွေဆီ မိတ်ဆွေတွေခေါ်လာရင်လည်း သူတို့လိုက်လုပ် ကြမှာပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ သူတို့ဖာသာသူတို့ စကားစစ်ချသွားကြတာ။ ခင်ဗျားလုပ်သလို လိုက်မလုပ်တဲ့သူကို အတင်း ဆွဲခေါ်နေစရာ မလိုဘူးလေ။

Network Marketing မှာ ရိုးရိုးသာမန်လုပ်ငန်းနဲ့မတူတဲ့ အချက်က ဝင်ငွေရဖို့နည်းလမ်းသစ်ကို ရှာနေတဲ့သူ ဘယ်သူ့ကိုမဆို လုပ်ငန်းနဲ့ မိတ်ဆက် ပေးလို့ရတယ်။ ပြီးရင် သင့်တော်တဲ့သူက သူ့ဖာသာသူ စကားစစ်ကျန်ခဲ့မှာပဲ။ ခင်ဗျားက ဘာမှဝင်ပြီး ရွေးချယ်ထုတ်နှုတ်နေစရာ မလိုဘူး။ ပထမ(၆)လအထိ ခံတဲ့သူတွေဟာ အနည်းဆုံးတော့ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ ကြံ့ကြံ့ ခံနိုင်မှု အတိုင်းအတာ တစ်စုံတစ်ခုအထိတော့ ရှိတယ်ဆိုတာပြတာပဲ။

ဒုတိယနည်းလမ်းက ဒီလုပ်ငန်းရဲ့အလားအလာကို မြင်အောင်ပြတာပဲ။ လုပ်ငန်းရဲ့အလားအလာကို တကယ်မြင်သွားတဲ့သူဟာ နောက်ဆုတ်ခဲ့ပါတယ်။

- သူတို့ကို လုပ်ငန်းမှာထိပ်တန်းရောက် အောင်မြင်နေတဲ့ သူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံခွင့်ရအောင် ခေါ်သွားပေးပါ။
- အရေးကြီးတဲ့ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲကြီးတွေကို သူတို့ တက်ရောက်ခွင့် ရအောင် လုပ်ပေးပါ။



➤ ဒီလုပ်ငန်းကနေ ခင်ဗျား ဘာတွေရခဲ့တယ်၊ Network Marketing ဟာ ခင်ဗျားရဲ့ဘဝကိုဘယ်လို ပြောင်းလဲစေခဲ့တယ်ဆိုတာ သူတို့ကိုပြောပြပါ။

တတိယနည်းလမ်းကတော့ သူတို့ကို စိန်ခေါ်တဲ့နည်းပါ။

- သူတို့ ပြည့်မီအောင်လုပ်ရမယ့် ပစ်မှတ် (Target) တွေ ချပေးပါ။
- ဦးတည်ချက် မပျောက်အောင် အမြဲစူးစိုက်အာရုံပြုဖို့ သင်ပေးပါ။
- အကောင်းဆုံး စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့သူကိုအသိအမှတ်ပြုပေးပါ။ လေးစားမှုကို ပြသပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အချင်းချင်းဟာ အလုပ်ကို အပြိုင်အဆိုင်ကြိုးစားလုပ်လာကြပြီဆိုရင်တော့ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု ပြဿနာကို ခင်ဗျား ဖြေရှင်းနိုင်ပြီလို့သာမှတ်။

Q - ကိုယ့်အုပ်စုက လူတွေကို စိတ်ခံစားမှုပိုင်းဆိုင်ရာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကူညီပံ့ပိုးမှုတွေ (emotional support) ပေးဖို့ အရေးကြီးသလား?

A - အဲဒါက လူပေါ်မူတည်တယ်။ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ ကူညီ ပံ့ပိုးမှုကိုတော့ အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ ပေးဖို့လိုကောင်း လိုနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ အခက်အခဲတွေ အများကြီးကို ကျော်ဖြတ်ကြရမှာလေ။ အားပေးစကားလေး တစ်ခွန်း၊ နှစ်ခွန်းလောက်ပြောဖို့ လိုသွားတဲ့ အတွက် အင်မတန်အလားအလာကောင်းတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ကို



--- သကဲ့သို့ ပြုမူပါ

ဆင့်ထံတွင် ဆင့်ထိုက်ဆင် ဓမ္မစောတိုက်တွန်းနိုင်မှုစွမ်းရည် ရှိသကဲ့သို့ ပြုမူပါ။
ဆင်၏ ပြုမူဆောင်ရွက်မှုများက ထိုစွမ်းရည်ထို ဖြစ်ပေါ်လာပေးပါလိမ့်မည်။
ဆင်၏ အပြုအမူများကို ပြောင်းလဲလိုက်လျှင် ဆင်၏ အထွေထွေအခြေအနေများလည်း
ပြောင်းလဲလာလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ဆင်ဖြစ်လိုသော ဆန္ဒရှိသည့်အတိုင်း ဖြစ်လာနိုင်
ပါသည်။

ဆင့်ထံတွင် ထုံကြည်မှုရှိသကဲ့သို့ ပြုမူပါ။
ထိုအခါ ဆင်သည် ထုံကြည်မှု ရှိလာပါလိမ့်မည်။

ဆင်သည် အလွန်ခက်ခဲတတ်သူအဖြစ် ပြုမူပါ။
ထိုအခါ ဆင်သည် အလွန်ခက်ခဲတတ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

ဆင့်ထံတွင် ဆင့်ထိုက်ဆင် ဓမ္မစောတိုက်တွန်းနိုင်မှုစွမ်းရည် ရှိသကဲ့သို့ ပြုမူပါ။
ထိုအခါ ဓမ္မစောတိုက်တွန်းနိုင်မှုစွမ်းရည် ဆင်ရရှိလာပါလိမ့်မည်။

ဆင်သည် ပျော်ရွှင်နေသကဲ့သို့ ပြုမူပါ။
ထိုအခါ ဆင် ပိုမို ပျော်ရွှင်လာပါလိမ့်မည်။

ဆင်သည် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ကဲ့သို့ ပြုမူပါ။
ထိုအခါ ဆင်သည် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

သူများတွေ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို ကြားသိမှုနှင့်
ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တိုင် လုပ်ဆောင်မှုတို့ ကြားတွင်
ကြီးမားသည့် ခြေလှမ်းတစ်ရပ် ရှိသည်။
ဒစ်သော်မဆင်



ဆုံးရှုံးရမယ်ဆိုရင် အရမ်းနှမြောစရာ ကောင်းပါတယ်။ အမြင့်ဆုံးအောင်မြင်မှုကို ရနေတဲ့သူတွေဟာ အများဆုံး ရုန်းကန်ကြိုးစားခဲ့ကြတဲ့ သူတွေပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ အဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်နဲ့အတူ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝပန်းတိုင်တွေကို ပြန်ပြီး ဆန်းစစ်လေ့လာ ဆွေးနွေးပေးတာဟာလည်း အကျိုးရှိတယ်ဆိုတာကို မကြာခဏဆိုသလို တွေ့ရတတ်ပါတယ်။

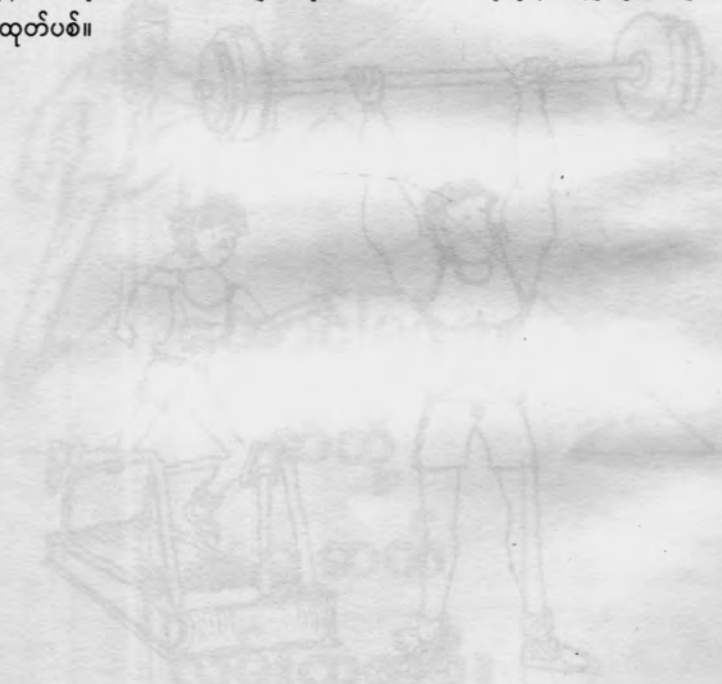
Q - ပန်းတိုင်တွေအကြောင်းကို ခဏနေရင်စပြီး ဆွေးနွေးတော့မှာပါ။ ကိုယ်စားလှယ်တွေကို Self Motivation ရှိလာအောင် ကူညီဖို့အတွက် ခင်ဗျားပြောခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းတွေထဲက တတိယနည်းလမ်းမှာ "ဦးတည်ချက် မပျောက်အောင် အမြဲရေးရွာအာရုံပြုဖို့ သင်ပေးပါ" ဆိုတာ ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို ဒီထက်ပိုပြီး အသေးစိတ် ထပ်ရှင်းပြပါလား?

A - ကျွန်တော်တို့ ရေးဆွဲထားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်တွေအတိုင်း ရှေ့ဆက် မသွားနိုင်ဘဲ လွဲချော်သွားအောင် လမ်းလွဲပစ်နိုင်တဲ့အရာတွေ ဒီကမ္ဘာကြီးမှာ အများကြီးရှိတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အဆုံးမသတ်ရသေးတဲ့ ရေးလက်စ စာအုပ် တွေ၊ ဘွဲ့ရတဲ့အထိ ကျောင်းဆက်မတက်ဘဲ ထွက်သွားကြတဲ့သူတွေ အများ ကြီး ရှိနေသလို Network Marketing လုပ်ငန်းမှာလည်း အောင်မြင်မှုကို ဘယ်တော့မှရအောင် မယူနိုင်ကြတဲ့သူတွေ ဒုနဲ့ဒေးပါပဲ။ ပိုကောင်းမယ်လို့ ထင်တဲ့ အခွင့်အလမ်း အသစ်တွေပေါ်လာရင် လုပ်လက်စကို ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ အာရုံပြောင်းသွားကြရော။ တချို့ကျတော့ အပင်ပန်းခံပြီး မကြိုးစားချင်ကြပဲ အေးအေးသက်သာနေချင်လို့ လက်လျော့သွားကြတာ။

ဒါပေမယ့် အောင်မြင်ချင်ရင် ခင်ဗျား ဒီနှစ်လမ်းစလုံးကို လိုက်လို့ မရဘူး။ ခင်ဗျားဟာ အနစ်နာခံပေးဆပ်ရမယ်။ အဆက်မပြတ် ရေရှည် ကြိုးပမ်း အားထုတ်နေရမယ်။ ဦးတည်ချက်မပျက်အောင် ရှေးရှု-ရှေးရှု-ရှေးရှု။



ကိုယ့်ကို လမ်းလွဲစေမယ့်အရာတွေကို မသိကျိုးကျွံပြု။ Network Marketing
 မှာ အောင်မြင်မှုတစ်ခုရဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့အချိန် ခင်ဗျားပေး။ အဲဒီလို
 အချိန်မပေးနိုင်အောင် ခင်ဗျားကို တားဆီးမဲ့ အရာမှန်သမျှကို ခင်ဗျား
 ဖယ်ထုတ်ပစ်။



ဆုလာဘ်တွေကို ခိုက်သိမ်းချင်ရင် စွမ်းအားတွေကို သုံးစွဲရမယ် !



စွမ်းအင်ဆိုတာ အလုပ်ပါ။ သိပ္ပံအခေါ်အဝေါ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ စွမ်းအင်ဟာ ကိုယ်ကာယအလုပ် သက်သက်ကို ရည်ညွှန်းတာပါ။ ဒါပေမယ့် တကယ်က အဲဒီထက် ပိုပါတယ်။ စွမ်းအင်ဆိုတဲ့ထဲမှာ ခိုင်မာတဲ့ စိတ်ဆုံးဖြတ်ချက်၊ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်ဝံ့စားမှုနဲ့ ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်ကို မြတ်နိုးတန်ဖိုးထားမှုဆိုတဲ့ ခံစားချက်တွေလည်း ပါတယ်။ အဲဒါဟာ နှစ်မြှုပ်လုပ်ကိုင်မှုက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ စွမ်းအင်ပါ။

အင်ဒရူးဗာဂျဆန်



အောင်မြင်မှု
ဆီသို့
ရေ့ဆက်
လှမ်းတက်စို့။

အခန်း(၉)

Networker တစ်ဦး၏ ကတိတာဝန်(၈)ရပ်

Q - ကိုယ့်အဖွဲ့က အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် သူတို့ လုပ်သင့်တာတွေကို လုပ်ပါမယ်ဆိုတဲ့ ကတိခံဝန်ချက်တွေရအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ ပြောပြပါလား?

A - အရင်ဆုံး ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် စူးစူးစိုက်စိုက်နဲ့ အားထုတ် လုပ်ဆောင် ပါမယ်လို့ ခံဝန်ကတိပြုရမယ့် အလုပ်(၈)ခု ရှိတယ်။ ဒါတွေကို ခင်ဗျား တကယ် လုပ်ပြီးပြီဆိုရင် ခင်ဗျားအုပ်စုထဲကို ရောက်လာတဲ့လူသစ်တွေကိုလည်း ဒါတွေလုပ်ဖြစ်အောင် ခင်ဗျားက ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ ပေးရမှာပေါ့ဗျာ။

(၁)အချိန်ပေးမှု

“တစ်ပတ်ကို လုပ်ငန်းအတွက် အချိန်ဘယ်လောက်ပေးရမလဲ” ဆိုတာ သူတို့ကိုမေးပါ။ သူတို့ရဲ့ အဖြေပေါ်မူတည်ပြီး ခင်ဗျားက သူတို့အတွက် အချိန်ဘယ်လောက်ပြန်ပေးပြီး ကူညီမလဲဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပါ။ခင်ဗျားဟာ structureအကြီးကြီး တည်ဆောက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားရင် တစ်ပတ်မှာ (၂)နာရီ လောက်ပဲ အချိန်ပေးမယ့် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ကို ဦးစားပေးပြီး ကူညီမလဲဆိုရင် အဓိပ္ပာယ်ရှိပါ့မလား။ များသောအားဖြင့် ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်ဟာ Network Marketingမှာ အချိန်ပိုပေးနိုင်လေ၊ အောင်မြင်ဖို့ အလားအလာ ပိုကောင်းလေပဲ။ ထွက်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးရလဒ်တွေဟာ စိုက်ထုတ်လိုက်တဲ့အားနဲ့ တိုက်ရိုက်အချိုးကျသလို ကိုယ်ပေးတဲ့အချိန်နဲ့လည်း အချိုးကျတယ်။



(၂)စနစ်တကျသင်ယူလေ့လာမှု

“ရှေ့လမှာ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲ ဘယ်နှစ်ပွဲတက်မှာလဲ” လို့ သူတို့ကို မေးပါ။ ကိုယ်စားလှယ် အသစ်တစ်ယောက်ကို မထမလမှာ အနည်းဆုံး တစ်ပတ်(၂)ပွဲ တက်ဖြစ်အောင် ခင်ဗျားလုပ်ပေးပါ။ အဲဒီ ပထမတစ်လအတွင်း မှာ ဖြစ်နိုင်ရင် တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာနဲ့ ကျင်းပတဲ့ပွဲမျိုးကိုတက်နိုင်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။ ဒီလိုပွဲတွေက ရလာတဲ့အားနဲ့ ထက်သန်မှုတွေဟာ အရမ်းကို ကူးစက်မြန်ပါတယ်။ တက်ရောက်လာသူ အားလုံးကို ကူးစက်ပျံ့နှံ့သွားတယ်။ အဲဒီလိုပွဲတွေကို လွတ်သွားတဲ့သူတွေဟာ အဲဒီလောက်အားပြင်းတဲ့ တွန်းအားပေး မောင်းနှင်မှုမျိုးကိုရဖို့ မလွယ်တော့ဘူး။

အဲဒီအပြင် အခွေတွေကြည့်တာ၊ နားထောင်တာ၊ စာအုပ်တွေဖတ်တာ အဲဒါတွေလုပ်ဖြစ်အောင်လည်း ခင်ဗျားပြောတတ်ရမယ်။ ပြီးတော့ တကယ်ကျွမ်းကျင်ပြီး အတွေ့အကြုံရှိတဲ့သူတွေရဲ့ လေ့ကျင့်ဆွေးနွေးပွဲတွေ တက်ဖို့လည်း အရေးကြီးတာပဲ။ ဒီလိုအခွေတွေ၊ စာအုပ်တွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေ ကနေ လေ့လာသင်ယူတဲ့နေရာမှာ လူတော်တော်များများဟာ ကိုယ်မြင်ရ၊ ကြားရတာတွေရဲ့ ဆယ်ပုံတစ်ပုံလောက်ကိုပဲ လက်ခံမှတ်သားနိုင်စွမ်း ရှိကြတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့လေ့လာသင်ယူမှု အားလုံးပြည့်စုံဖို့ဆိုရင် တစ်ခုချင်းစီကို (၁၀)ကြိမ်လောက်စီတော့ အထပ်ထပ် ဖတ်မှတ်လေ့လာဖို့ လိုပါတယ်။

(၃)ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမှာယူမှု

လူသစ်တစ်ယောက်ဟာ လုပ်ငန်းအတွက် အချိန်ဘယ်လောက်ပေးမယ် ဆိုတာ ခင်ဗျားသိရင် သူပစ္စည်း ဘယ်လောက်မှာ သင့်တယ်ဆိုတာ ခန့်မှန်းလို့ ရပြီလေ။ ခင်ဗျားရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ အဲဒီပစ္စည်းတွေနဲ့ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်တဲ့ နေရာမှာ အချိန် ဘယ်လောက်ယူရမယ်ဆိုတာ တွက်တတ်နေပြီလေ။



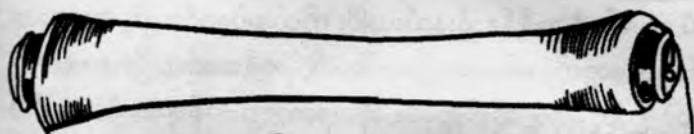
လူသစ်ကို ပစ္စည်းမှာပေးတဲ့နေရာမှာ ရောင်းရလွယ်တဲ့ ပစ္စည်းအမျိုးအစားတွေကို မှာပေးဖို့ ခင်ဗျားကူညီပါလို့ ကျွန်တော် အကြံပေးချင်တယ်။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်လည်း ပထမဆုံးအကြိမ် ပစ္စည်းမှာတဲ့ အော်ဒါမှာပစ္စည်းစာရင်းဖြည့်စွက်တဲ့အခါ အရောင်းရအလွယ်ဆုံးပစ္စည်းတွေဟာ ဘာတွေလဲဆိုတာသိဖို့၊ ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို ယူပါ။ အရေးကြီးတာက ပစ္စည်းတွေကို လိုတာထက် ဘယ်တော့မှ ပိုမမှာဖို့နဲ့ ကိုယ့်လူတွေကိုလည်း မှာခွင့်မပေးဖို့ပါပဲ။ အထူးသဖြင့် ကြာကြာအထားမခံတဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုပေါ့။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားတတ်နိုင်သလောက်ပဲ ပစ္စည်းကိုဝယ်ပါ။ တတ်နိုင်တာထက် ဘယ်တော့မှ ပိုမဝယ်နဲ့။

ပစ္စည်းအော်ဒါ မှာတဲ့အခါ မှာရမယ့်ပမာဏကို တွက်ချက်တဲ့နေရာမှာ ပစ္စည်းလက်ထဲရောက်ဖို့ စောင့်ရတဲ့အချိန်ကာလနဲ့ မမျှော်လင့်ဘဲ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာမှုတွေကိုပါ ထည့်တွက်ရမယ်။

(၄) ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှု

ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ထားပြီး စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မပေးရင် ဘာမှ အဓိပ္ပါယ်မရှိပါဘူး။ အဲဒီအတွက်ကြောင့် လူသစ်တွေဟာ စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်တတ်အောင် အားထုတ်ဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီလို ဝန်ဆောင်ခွင့်ရဖို့ အတွက် အပြင်ထွက်ပြီး မိတ်ဆွေတွေနဲ့တွေ့ရမယ်။ စစချင်းမှာတော့ သူတို့ ချည်းပဲ သွားလို့မရဘူးပေါ့။ ခင်ဗျားက ခင်ဗျားရဲ့အထက်လိုင်းနဲ့ အတူသွားသလို ခင်ဗျားရဲ့ အောက်လိုင်းတွေကလည်း ခင်ဗျားနဲ့အတူ သွားရမယ်။

ခင်ဗျားဟာ အပတ်စဉ်စားသုံးသူ ဘယ်နယောက်လောက်ကို ဝန်ဆောင်မယ်လို့ သတ်မှတ်ထားရင် ရည်မှန်းချက်ကို ပြည့်မီအောင်လုပ်နိုင်ရဲ့လားလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်အလွယ်တကူပြန်ပြီး ဆန်းစစ်နိုင်လိမ့်မယ်။ ဒီလို သေသေချာချာအားစိုက်ထုတ်



ကတိသစ္စာ (၈)ချက်

- ၁။ အချိန်ပေးမည်၊
- ၂။ လှေလာဘင်ထူမည်၊
- ၃။ ပစ္စည်းဝင်ထူမည်၊
- ၄။ စားသုံးသူထို ဝန်ဆောင်မည်၊
- ၅။ အုပ်စုတည်ဆောက်မည်၊
- ၆။ အမည်စာရင်းပြုစုမည်၊
- ၇။ ပန်းတိုင်များ ချမှတ်မည်၊
- ၈။ ပြောသည့်အတိုင်းလုပ်မည်။

ထွက် (စာမည်) _____ သည် အထက်ပါ
 ကတိသစ္စာများကို စောင့်ထိန်းပါမည်ဟု ကတိခံဝန်ချက်
 ပြုပါသည်။ မည်သို့သော အခက်အခဲအတားအဆီးမျိုး
 ကြုံကြုံ ထိုကတိသစ္စာများကို ထိန်းသိမ်းရန် ရည်ရွယ်ထားပါ
 သည်။ ဤနည်းဖြင့် ထွက်ထိုက်ထိုက်ဆံ့ အောင်မြင်မှု၊ ထွက်
 အဖွဲ့၏ အောင်မြင်မှုကို အာမခံပါသည်။

လက်မှတ် _____



လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချတာဟာ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ရေးဆွဲတာပဲပေါ့။ အဲဒီလိုပဲ အပတ်စဉ် အချိန်နည်းနည်းယူပြီး ကိုယ့်အုပ်စုဝင်တွေရဲ့ targetတွေ၊ ရည်မှန်းချက်တွေကို စစ်ဆေးသုံးသပ်ပေးဖို့ အစီအစဉ်ဆွဲပြီး စနစ်တကျ လုပ်မလုပ် ကြည့်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။ ဆိုပါတော့ဗျာ တစ်ယောက်ယောက်က ရမှတ်ကျနေပြီဆိုတာ ခင်ဗျားတွေ့ရင် ဘယ်လိုအခက်အခဲပြဿနာတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားဖော်ထုတ်ရှာပေးလို့ရတာပေါ့။ ဘယ်သူ ဘာဖြစ်နေလဲ၊ ခင်ဗျား မကြည့်မိလို့မသိရင် သူတို့အတွက်လိုအပ်တာ ဘာမှမလုပ်ပေးနိုင်ဘူး လေ။ ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်ဟာ သူပေးမယ်လို့ ပြောထားတဲ့ အချိန်ကို ပေးဖို့ ပျက်ကွက်နေတာကို တွေ့ရင်လည်း ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ထဲမှာ အဲဒီလူရဲ့ အရေးပါမှု၊ မပါမှုကို ပြန်သုံးသပ်လို့ရတာပေါ့။

(၅)အောက်လိုင်း အဖွဲ့အစည်းတည်ဆောက်မှု

ကိုယ်စားလှယ်တိုင်းကတော့ ကိုယ့်အုပ်စုရဲ့ structure (စထရပ်ချာ)ကို တည်ဆောက်ဖို့ စိတ်ဝင်စားမှာ မဟုတ်ဘူး။ တချို့ဆိုရင် စားသုံးသူတွေကို ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးပြီး ပုံမှန်ဝင်ငွေရနေရုံနဲ့ ကျေနပ်နေ ကြတာ။ ဒါပေမယ့် တချို့ကတော့ ကိုယ်ပိုင်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို တည်ထောင် ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြတယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ ရေရှည်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှု အပေါ်မှာလည်း ကြီးမားတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတယ်။

တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ဆီက ကိုယ်ပိုင်structure တည်ဆောက်မယ်ဆိုတဲ့ ကတိခံဝန်ချက် ရပြီဆိုတာနဲ့ သူ့ရဲ့ structureကို တည်ဆောက်မှုမှာ လိုအပ်တာကို ကူညီဖို့အသင့်ရှိနေပါ။ အဲဒီ ကိုယ်စားလှယ်နဲ့ အတူ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခုကို အတူတူရေးဆွဲပြီး အဲဒီ အစီအစဉ်အတိုင်း မပျက်မကွက် လုပ်ဆောင်ပါ။ အထူးဂရုစိုက်ဖို့က လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု အရှိန်အဟုန်ကို ထိန်းထားဖို့ပဲ။

(၆)အမည်စာရင်းပြုစုမှု

Network Marketing မှာ လှုပ်ရှားနေတဲ့ လူတိုင်းဟာ ဈေးကွက်ကို ဖော်ဆောင်ဖို့အတွက် အမည်စာရင်းတစ်ခု ပြုစုထားဖို့လိုပါတယ်။ ဘယ်လို လူတွေကို ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ မိတ်ဆက်မယ်။ ဘယ်လိုလူတွေကို လုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းနဲ့ မိတ်ဆက်မယ်။ ဘယ်လိုလူတွေကိုတော့ (၂)မျိုးလုံးနဲ့ မိတ်ဆက်မယ် ဆိုတာတွေရှိရမယ်။ အမည်စာရင်းမှာ အနည်းဆုံး နာမည်ပေါင်း (၁၀၀)လောက်ရှိရမယ်။ (၂၀၀)လောက်ရရင် ပိုကောင်းတယ်။

အမည်စာရင်းပြုစုတာကို ခင်ဗျားရဲ့ အုပ်စုဝင်တွေနဲ့အတူ အချိန်ပေးပြီး လုပ်ပေးမယ်ဆိုရင် အချိန်ပေးကျိုးနပ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူတို့ ဖာသာလုပ်ဆိုပြီး ထားလိုက်လို့ကတော့ မလုပ်ဖြစ်ဖို့ပဲများတယ်။ နောက်တစ်ခု သတိထားရမှာက အမည်စာရင်းကို တစ်ခါတည်းနဲ့ အပြီးလုပ်ဖို့မလိုဘူး။ နာမည်(၅၀)လောက် ရပြီဆိုရင် အလုပ်စလို့ရပြီ။ အရေးကြီးတာက အပြော ထက် အလုပ်နဲ့သက်သေပြဖို့ပဲ။

(၇)ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များ ချမှတ်ခြင်း

ပန်းတိုင်တွေချမှတ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့အတွက် ဦးတည်ချက် တစ်စုံတစ်ရာ ရှိဖို့ပဲ။ အဲဒီလိုမှမဟုတ်ရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘဝကို ဦးတည်ရာမဲ့ ဖြတ်သန်းကြရမှာပေါ့။ ဘယ်ကိုသွားမယ်မှန်း မသိရင် ဘယ်လိုရောက်အောင် သွားရမယ်ဆိုတာလည်း မသိနိုင်ဘူး။ ပြီးတော့ အရေးကြီးဆုံးက အဲဒီပန်းတိုင်တွေ ချရေးပြီးရင် ကိုယ်နဲ့မကွာ သွားလေရာယူသွားဖို့။ ဒါမှလည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်တွေကို ဘာကြောင့်လုပ်နေတယ်ဆိုတာနဲ့ အဲဒီ အလုပ် ကနေ ဘယ်လိုအကျိုးရလဒ်တွေကို ရယူဖို့ရည်ရွယ်ထားတယ် ဆိုတာကို အမြဲမပြတ်သတိပေးနိုင်မှာ။ အဲဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝပန်းတိုင်တွေနဲ့ လုပ်ငန်း



လုပ်ငန်းအပေါ် ထက်သန်ပြင်းပြမှုကို
လက်ဆင့်ကမ်းပါ။



လူတွေကို တိုက်တက်ပွဲပြိုင်၊ လာဖို့ ခင်ဗျား၊ မျှော်လင့်ရင်
သူတို့ကို ခင်ဗျား၊ တာဝန်ပေးဖို့လိုတယ်။ ဘယ်လို
ရည်မှန်းချက်တွေကို ထမြောက်အောင်မြင်အောင်
လုပ်ရမယ်ဆိုတာ သူတို့ကို ပြောပြပါ။ ပြီးတော့
သူတို့ကို လုပ်ခွင့်ပေးပါ။

ဒေါ်ဗစ် အမ် ဂျော့မန်၊



အတွက် ပန်းတိုင်တွေကိုချရေးပြီး သွားလေရာယူသွားဖို့ဆိုတာဟာ သေရေး၊ ရှင်ရေးတမျှ အရေးပါလှပါတယ်။ ရှေ့မှာပြောခဲ့တဲ့ ကတိခံဝန်ချက်တွေ အားလုံးကို တကယ့်လက်တွေ့ လုပ်ဆောင်နိုင်လာတဲ့အခါမှာ ပန်းတိုင် တချို့ဆီကို အရောက်လှမ်းနိုင်လာလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် နောက်ထပ် ပန်းတိုင်အသစ်တွေ ထပ်ပြီး ချမှတ်လာနိုင်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မြင်ကွင်းတွေကို အမြဲ ချဲ့ထွင် နေရမယ်။ ငွေတံဆိပ်လောက်နဲ့ ကျေနပ်နေလို့ ဘယ်ရမလဲ။ ရွှေတံဆိပ်ရတဲ့ အထိ ရှေ့ဆက် ချီတက်ကြရမှာပဲ။

(၈)အပြောနှင့်အလုပ်ညီညွတ်မှု

ကိုယ်စားလှယ်တိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ ဘဝပန်းတိုင်တွေဆီကို အရောက်လှမ်းနိုင်တဲ့အထိ ထက်သန်တက်ကြွမှုကို ထိန်းထားမယ်လို့ စိတ်ပိုင်း ဖြတ်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဟာ အပြောနဲ့အလုပ်ညီဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ အပြောနဲ့အလုပ် မဲညီဘူးဆိုရင် အပေါ်မှာပြောခဲ့တဲ့ မဖြစ်မနေ အားထုတ်လုပ်ရမယ့် လုပ်ဆောင်မှုတွေအားလုံးကို လုပ်ပါမယ်လို့ သူတို့ ကတိပေးထားတာတွေဟာ ဘာမှ အဓိပ္ပာယ်မရှိတော့ပါဘူး။ သူတို့တွေ ဟာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ နှစ်မြှုပ်အားထုတ်လုပ်ဆောင်မှုမျိုး လည်း ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်လည်း ပြောတဲ့အတိုင်း မလုပ်ဘူး ဆိုရင်တော့ Network Marketingမှာ သက်သက် အချိန်လာဖြုန်းနေတာပဲပေါ့။

Q -ပြောတဲ့အတိုင်းလုပ်ဖို့က တော်တော်အရေးကြီးတာပေါ့နော် ?

A - ဟုတ်တယ်၊ ခင်ဗျားဟာ တစ်ခုခုကို လုပ်ပါမယ်လို့ အာမခံချက် ပေးပြီးပြီဆိုရင် မဖြစ်မနေလုပ်ကိုလုပ်ရမယ်။ မလုပ်ရင် ခင်ဗျားဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရော၊ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကိုပါ အရူးလုပ်နေတာ။ ဒါပေမယ့် ကြာကြာ



အရူးလုပ်လို့တော့ ရမှာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ ကတိပျက်ကွက်မှုတွေအတွက် နောက်ဆက်တွဲ အကျိုးဆက်တွေကို ခင်ဗျားပဲ ခံစားရမှာ။ ခင်ဗျားအတွက် တကယ့်ကို ခါးသီးတဲ့အတွေ့အကြုံတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ကျွန်တော် အကြိုက်နှစ်သက်ဆုံး အဆိုအမိန့်တစ်ခုက ဆရာကြီး စီကေချက်စတာတန်ရဲ့ အဆိုအမိန့်ပဲ။ ဆရာကြီးက ဘာပြောထားလဲဆိုတော့ “အားထုတ်လုပ်ဆောင်မှု ရှိတဲ့ လူတွေအတွက် ကံကြမ္မာဟာ သူတို့ရဲ့ လက်ထဲမှာပဲရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် အားထုတ်လုပ်ဆောင်မှု မရှိတဲ့လူတွေအတွက်ကတော့ သူတို့ဘဝဟာ ကံစီမံရာ အတိုင်း ဖြစ်လိုရာဖြစ်နေကြမှာပဲ” တဲ့။

ဒီအဆိုအမိန့်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း အရမ်းကို မှန်ပါတယ်။ လုပ်စရာ ရှိတဲ့ အလုပ်ကိုမလုပ်ဘဲ အချိန်ဆွဲနေတာဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ ရန်သူပါ။ Network Marketing ဆိုတာ အောင်မြင်မှုအတွက် စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တွေထဲမှာပဲ လွင့်မျောနေဖို့ထက် ဒီအိပ်မက်တွေ တကယ်ရှင်သန်ပြီး အောင်မြင်မှုကို လက်ဝယ်ပိုင်ပိုင် ရယူနိုင်ဖို့ပါ။

ခင်ဗျားဟာခင်ဗျားရဲ့ ကတိသစ္စာပြုချက်တွေအတိုင်း အပြောမဟုတ် အလုပ်နဲ့သက်သေပြနိုင်မယ်ဆိုရင် အောင်မြင်မှုကို မလွဲမသွေရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ အပြောနဲ့အလုပ်မညီဘူးဆိုရင်တော့ ရှုံးနိမ့်မှုကလည်း မလွဲမသွေ ရမှာပဲ။ ခင်ဗျားတကယ်ထမလုပ်ရင် အဲဒီအကျိုးဆက်ကို ခံစားရမယ့် သူဟာ ခင်ဗျားပဲ။ တခြားလူ မဟုတ်ဘူး။

Q - အဲဒီလိုပြောတဲ့အတိုင်း တကယ်လုပ်ဖြစ်ဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းကဘာလဲ ?

A - ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲမပြတ် စောင့်ကြည့်သတိပေးနေရမယ်။ ညစဉ် ညတိုင်း အိပ်ရာမဝင်ခင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးပါ။ “ဒီနေ့အဖို့ လုပ်စရာ ရှိတာတွေ ငါတကယ်လုပ်ဖြစ်ရဲ့လား” လို့။ မလုပ်ဖြစ်ရင် ဘာကြောင့် မလုပ်ဖြစ်



တာလဲ အဖြေရှာရမယ်။ ပြီးရင် ပြုပြင်သင့်တာတွေ ပြုပြင်ရမယ်။ လုပ်ဖြစ်တယ် ဆိုရင် ကောင်းတယ်။ အဲဒီအတိုင်း ဆက်ထိန်းထားဖို့လိုတယ်။ ခင်ဗျားမှာ ဂုဏ်ယူစရာတွေ၊ မျှော်လင့်စရာတွေ အများကြီးရှိလာလိမ့်မယ်။ အနာဂတ်ဟာ မရေးခြယ်ရသေးတဲ့ ပန်းချီကားတစ်ချပ်ပါ။ ခင်ဗျား ဖန်တီးရေးခြယ်နိုင် သလောက် ခင်ဗျားရဲ့ အနာဂတ်ဟာလည်း တောက်ပနေပါလိမ့်မယ်။





အနာဂတ်ဟာ ခင်ဗျားစိတ်ကြိုက် ရေးခြယ်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ အရာ !



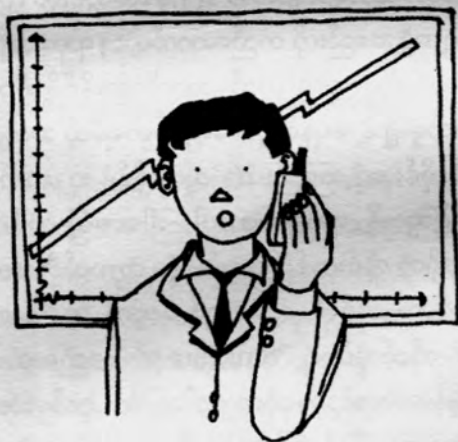
ကြောက်စိတ်က ဝိညာဉ်ကို လွှမ်းမိုးနေတဲ့အခါ ဘာကိုမှ မလုပ်ဆောင်နိုင်တော့ဘူး။ ဒါပေမယ့် လူတစ်ယောက်ဟာ ကြောက်စိတ်ကို သူ့စိတ်ထဲက ထုတ်ဖယ်ပစ်လိုက်တဲ့အခါ သူ့အတွက် မရေမတွက်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပွင့်ပေါ်လာ တော့ တာပဲ။ ပစ္စည်းဥစ္စာဆုံးရှုံးတာဟာ ဘာမှမဟုတ်သေးဘူး။ မျှော်လင့်ချက်တွေ ဆုံးရှုံးသွားတာကမှ လူတွေကို မစွမ်းမသန် ပြစ်စေတာ။ မျှော်လင့်ချက်တွေ ပျောက်ဆုံးတဲ့ အခါ လုပ်ရဲတဲ့ သတ္တိနဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်တွေ ပျောက်ဆုံးသွားတာပဲလေ။

ဟားဗတ်အန်ကက်ဆန်



ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိတဲ့သူဟာ အခွင့်အလမ်းတွေကို
ရှာဖွေဖို့ထက် ဖန်တီးယူဖို့ ပိုပြီးအားသန်တယ်။

ဖရန်စစ်ဘေကွန်



အခန်း(၁၀)

အောက်လိုင်းအဖွဲ့အစည်း တည်ဆောက်ခြင်း

Q - ခင်ဗျား ရှေ့ပိုင်းမှာပြောခဲ့တဲ့ ကွန်ယက်ချိတ်ဆက် ဖြန့်ကျက်နေတဲ့ အခက်အခဲအကျပ်တည်းဆုံးအချိန်ကာလတွေဆိုတာ ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ ?

A - Network Marketing မှာ ပထမ(၂)နှစ်တာကာလဟာ အခက်ခဲအပင်ပန်းဆုံး အချိန်ကာလတွေပေါ့။ အဲဒါကြောင့်လည်း လုပ်ငန်းထဲက ထွက်သွားတဲ့ လူတော်တော်များများဟာ ဒီ(၂)နှစ်အတွင်းမှာ ထွက်သွားကြတာ များတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အဖွဲ့အစည်းကို တည်ဆောက်တဲ့နေရာမှာ အရှိန်အဟုန်မပျက် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ချိတ်ဆက် တည်ဆောက်သွားနိုင်ဖို့ဆိုတာ တော်တော် တန်တန် အားထုတ်မှုမျိုးနဲ့ မရနိုင်ဘူး။ ရေရှည်မှာရမယ့် အကျိုးရလဒ်အနေနဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ အောက်လိုင်းအဖွဲ့အစည်းဟာ သူ့အရှိန်နဲ့သူ ဆက်ပြီး သူ့ဖာသာ ကြီးထွားကျယ်ပြန့်သွားဖို့ ရည်ရွယ်တာပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလိုဖြစ်ဖို့ဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့အောက်မှာရှိတဲ့ လိုင်းတစ်လိုင်းချင်းစီမှာ တကယ်ဦးဆောင်နိုင်တဲ့သူကို ရှာတွေ့မှ ဖြစ်လာမှာ။ အဲဒီလို လူတွေရဖို့အတွက် အချိန်တွေ အကြာကြီး ပေးချင်ပေးရမှာ။ ကိုယ့်အုပ်စုရဲ့ Structure ကို တည်ဆောက်နေတဲ့ အဲဒီ အရေးကြီးတဲ့ အချိန်ကာလတွေမှာ လုံလောက်တဲ့ အားထုတ်မှုသာမရှိခဲ့ဘူးဆိုရင် ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းဟာ တဟုန်ထိုး ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးလာတယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားကို ဘယ်လိုမှ ရောက်မလာနိုင်တော့ဘူး။

Q - လုံလောက်တဲ့ အားထုတ်မှုဆိုတာကို ထပ်ရှင်းပြပေးပါအုံး ?

A - လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာ မှန်သမျှ အကုန်လုပ်တာကို ဆိုလိုတာပါ။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့အားလပ်တဲ့အချိန်တွေ အကုန်လုံးကို စွန့်လွှတ်ကောင်း



စွန့်လွှတ်လိုက်ရလိမ့်မယ်။ အဲဒါ ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ သိလား။ ခင်ဗျားဟာ အရင်တုန်းက တစ်ခါမှမလုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ အပင်ပန်းခံ အားထုတ်မှုမျိုးနဲ့ အလုပ်လုပ်ရ လိမ့်မယ်လို့ ပြောတာ။ ဒါပေမယ့် အပင်ပန်းခံရကျိုး နပ်ပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုတွေ မလာခင်မှာ ရှုံးနိမ့်မှုတွေကို အကြိမ်ကြိမ် သည်းခံရအုံးမယ်။ ဒါတွေဟာ မလွဲမသွေကြုံကြုံရမှာ။ ခင်ဗျား ဘာတွေကိုပဲ ကျော်ဖြတ်ရ၊ ကျော်ဖြတ်ရ၊ ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခက်ခဲခဲ၊ ပင်ပင်ပန်းပန်း ရုန်းကန်ရ၊ ရုန်းကန်ရ၊ ခင်ဗျားပင်ပန်းသမျှ ဘာမှ အလကားမဖြစ်ဘူးဆိုတာ ခိုင်ခိုင်မာမာ ယုံကြည်မယ်ဆိုရင် ပိုကောင်းပါတယ်။ အဲဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် အစကတည်း ကိုက မလုပ်တာအကောင်းဆုံးပါပဲ။

Q - လုပ်ငန်းထဲကနေ လူတွေထွက်သွားရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းကဘာလဲ ?

A - အထင်ရှားဆုံးနဲ့ အတွေ့အများဆုံး အကြောင်းရင်းကတော့ “စွဲမရှိတာ” ပါပဲ။ အဲဒီအပြင် တခြားအကြောင်းတွေလည်း အများကြီးရှိပါသေးတယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းဟာ ကျွန်တော်တို့ကို လူတွေအကြောင်း အများကြီးသင်ပေးတယ်။ စမိတဲ့အလုပ်တစ်ခုကို ဆုံးအောင်လုပ်နိုင်တဲ့လူဟာ အင်မတန်နည်းပါတယ်။ ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်တဲ့လူဆိုတာလည်း သိပ်မရှိပါဘူး။ အောင်မြင်မှုဆီကို သွားရာလမ်းတစ်လျှောက်မှာ စိတ်ပျက်အားလျော့ချင်စရာတွေ အများကြီးကြုံရမှာပါ။ လူတွေဟာ ခင်ဗျားကို အကြိမ်ကြိမ် စိတ်ပျက်စေလိမ့် မယ်။ လာမယ်ပြောထားပြီး ပေါ်မလာတာတွေ၊ မိုင်ပေါင်းများစွာဝေးတဲ့ခရီးကို ရောက်အောင်သွားပြီးမှ ဘာမှအကျိုးမရှိတာတွေ ကြုံရလိမ့်မယ်။ ကိုယ့် structure တစ်ခုလုံး ပြိုပျက်သွားလို့ အစကနေပြန်ပြီးတည်ဆောက်ရင်လည်း တည်ဆောက်ရလိမ့်မယ်။ တစ်ခါတစ်လေ ခင်ဗျားအားအထားရဆုံး လူတစ်ယောက်က တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပြောင်းသွားတဲ့အပြင် သူနဲ့အတူ ခင်ဗျားအုပ်စုက လူအားလုံးနီးပါးကိုပါ ခေါ်သွားတာမျိုးလည်း ကြုံရနိုင်တာပဲ။



ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီကိုယ်တိုင်က အခက်အခဲအကျပ်အတည်းတွေ တွေ့နိုင်တယ်။ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုက အရည်အသွေးပိုကောင်းတဲ့ အမျိုးအစားတူ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဈေးကွက်တင်လာတာမျိုးပေါ့။ ပြီးတော့ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုဟာ မူပိုင်ခွင့်ဆုံးရှုံးသွားပြီး အပြင် ဈေးကွက်ကို ရောက်သွားတာမျိုး။ အဲဒါတွေအားလုံးဟာ ကိုယ်ရင်ဆိုင် ကျော်ဖြတ်ရမယ့် စိန်ခေါ်မှုတွေပဲ။ ရံဖန်ရံခါတော့လည်း အောင်မြင်မှုဟာ ဒီလို ပြဿနာမျိုးတွေ တစ်ခုမှ မကြုံလိုက်ရဘဲ အလွယ်တကူ ရောက်လာတာမျိုး ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သိပ်တော့ မျှော်လင့်မထားပါနဲ့။

Q - DESIRE ဆိုပြီး ခင်ဗျားပြောတာ ကျွန်တော်ကြားဖူးတယ်။ အဲဒါ ဘာကိုပြောတာလဲ ရှင်းပြပါအုံး။ ?

A - Network Marketing မှာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားမှာရှိဖို့ လိုအပ်တဲ့ အရည်အသွေးတွေကို ပြောတာပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ အောက်လိုင်းအဖွဲ့အစည်းကို တည်ဆောက်တဲ့ နေရာမှာလည်း အဲဒီအရည်အသွေးရှိတဲ့ လူတွေနဲ့ တည်ဆောက်ရမှာပဲ။ မှတ်ရလွယ်အောင် ထိပ်စာလုံးတွေယူပြီး ပြောထားတာပါ။ ကျွန်တော် အသေးစိတ်ပြောပြပါမယ်။

- D** ဆိုတာ **Digger** (အလုပ်ကို အလုပ်နဲ့တူအောင်လုပ်တဲ့သူ)
- E** ဆိုတာ **Excitement** (စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွမှု)
- S** ဆိုတာ **Stickability** (စွဲမြဲမှု)
- I** ဆိုတာ **Intelligence** (အသိဉာဏ်အလိမ္မာရှိမှု)
- R** ဆိုတာ **Reliability** (ယုံကြည်အားကိုးနိုင်မှု)
- E** ဆိုတာ **Enthusiasm** (စိတ်အားထက်သန်မှု)

လုံလောက်တဲ့ အားထုတ်မှုကို
အဆက်မပြတ်ပြုလုပ်ပါ။



လူတစ်ယောက်ဟာ အလုပ်မလုပ်ဘဲ ဘယ်တော့မှ
ခရီးလမ်း၊ ဆုံးကို ရောက်အောင် မသွားနိုင်ဘူး။
“ဆု” ဆိုတာ ခင်ဗျားဆီ ကို အလိုလိုရောက်မလာ
ဘူး။ ခင်ဗျားက အရောက်သွားပြီး လက်ဝယ်ပိုင်ပိုင်
ရယူနိုင်ရမှာ။
ရှက်ပီဝါလ်ဒို အီမာဆန်



အလုပ်ကို အလုပ်နဲ့တူအောင်လုပ်တဲ့သူ

ကျွန်တော်အရင်က ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်ဖူးတယ်ဗျ။ အဲဒီမှာ အလုပ်သမား နှစ်မျိုးနှစ်စား တွေ့ရတယ်။ တစ်မျိုးက ဂေါ်ပြားကိုမှီပြီး ရုပ်နေတတ်တဲ့သူတွေနဲ့၊ နောက်တစ်မျိုးက အမှန်တကယ် တူးဆွနေတဲ့သူတွေ (Diggers) ပေါ့ဗျာ။ ဂေါ်ပြားကို မှီရုပ်နေတဲ့အမျိုးအစားကတော့ ကျွန်တော့် အတွက် ဘာမှအသုံးမတည့်ခဲ့ပါဘူး။ ခုထိလည်း သုံးမရပါဘူး။ သူတို့ဆီက ဘာအကျိုးအမြတ်မှ ပေါ်ထွန်းမလာနိုင်ဘူး။ တကယ် ခါးချိုးပြီး အလုပ်လုပ်တဲ့ လူတွေ (Diggers) နဲ့မှ ခင်ဗျားဟာ လုပ်ငန်းအကြီးကြီးတစ်ခုကို တည်ထောင် နိုင်မှာဗျ။ လုပ်တိုင်းတောင် ဖြစ်ချင်မှဖြစ်တာဆိုတော့ မလုပ်များမလုပ်လို့ကတော့ ဘာမှဖြစ်လာစရာ အကြောင်းမရှိဘူးဆိုတာ ပြောစရာတောင် မလိုတော့ပါဘူး။

စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွမှု

Network Marketing ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို သိခွင့်ရတဲ့အချိန်မှာ စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွမှုဆိုတာ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်တယ်။ DESIRE ထဲက တခြား အရည်အသွေးတွေ အားလုံးဖွံ့ဖြိုးလာဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ တိုးတက်မှု အရှိန်အဟုန်ကို အဲဒီ စိတ်လှုပ်ရှားမှုက ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျား ဟာ Network Marketing က ပေးနိုင်တဲ့အရာတွေအပေါ် စိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွမှု ဝမ်းသာအားတက်မှုတွေ ဖြစ်မလာဘဲနဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကို ဝင်လုပ်တာဟာ သက်သက်အချိန်ဖြုန်းတာပါ။ ဒီလုပ်ငန်းကို လုပ်တဲ့နေရာမှာ ခင်ဗျားသွားရမယ့် တစ်ကြောင်းတည်းသောလမ်းက စိတ်ပါလက်ပါ အားရပါးရလုပ်ဖို့ပါ။ စိတ်မပျဲ တပါလုပ်လို့ မရဘူး။

စွဲမြဲမှု (သို့မဟုတ်) စွဲနဘဲရှိမှု

ခင်ဗျားဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ လုံလောက်တဲ့အချိန် အတိုင်း



အတာတစ်ခုအထိ စွဲစွဲမြဲမြဲခွဲနားနဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်လောက်တဲ့အထိ စိတ်ဆန္ဒကြီးမားရဲ့လား? ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ အချိန်ရင်းနှီးမှုမရှိဘဲနဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပြီးတစ်ခု ခုန်ကူးနေတတ်တဲ့ လူစားမျိုးလား? ခင်ဗျားဟာ အလွယ်တကူ စိတ်ဓာတ်ကျတတ်သလား? ဒါမှမဟုတ် အောင်မြင်မှုဆီ သွားတဲ့လမ်းတလျှောက်မှာ ဘယ်လိုအခက်အခဲ အတားအဆီးမျိုးကိုမှ ပိတ်ပင်တားဆီးခွင့် မပြုတဲ့လူစားမျိုးလား? ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အဲဒီမေးခွန်းတွေ ပြန်မေးကြည့်ပါ။

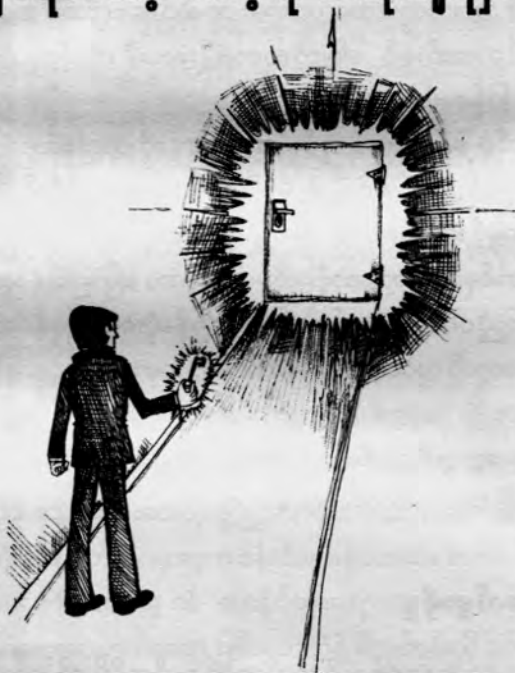
အဲဒီလိုပဲ ခင်ဗျားဟာ အုပ်စု structure ကို တည်ဆောက်တဲ့အခါမှာ လူတွေကို လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးရမှာ။ အဲဒီလို မိတ်ဆက်တဲ့နေရာမှာ ဒီအခွင့်အလမ်းကနေ အကျိုးရလဒ်တွေ ထွက်ပေါ်လာဖို့အတွက် အချိန်ကာလတစ်ခုထိတော့ စောင့်ရလိမ့်မယ်ဆိုတာ ပြောပြပါ။ သူတို့ ဘယ်လို တုံ့ပြန်မလဲကြည့်ပါ။ ဖြတ်လမ်းနည်းနဲ့ အမြန်ဆုံးချမ်းသာနိုင်တဲ့ နည်းကို ရှာဖွေနေတဲ့လူတွေကို လုပ်ငန်းထဲခေါ်ဆောင်မိတဲ့ အမှားမျိုး မကျူးလွန် မိပါစေနဲ့။ အဲဒီလို အမှားမျိုး မမှားမိဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းက တော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ငွေလွယ်လွယ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပါယ်မျိုး သက်ရောက်စေတဲ့ အပြောအဆိုမျိုးတွေ မပြောမိပါစေနဲ့။

အသိဉာဏ်အလိမ္မာရှိမှု

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို အသိဉာဏ်အလိမ္မာရှိရှိ ကိုင်တွယ်ချဉ်းကပ်ဖို့ ဆိုတာလည်း အရမ်းအရေးကြီးတာပါပဲ။ အောင်မြင်မှုအတွက် နည်းစနစ်သစ်တွေ၊ ဗျူဟာအသစ်တွေ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်တဲ့၊ စိတ်အားဉာဏ်အားစိုက်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တွန်းအားပေးမောင်းနှင်နိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ စိတ်အားသိပ်မစိုက်နိုင်တဲ့ လူတွေထက် တစ်ပန်းသာပါတယ်။ သင်ယူလေ့လာထားသမျှ ကို လက်တွေ့အသုံးချပါ။ အသိပညာ ဗဟုသုတဆိုတာ အလဟဿဖြုန်းတီး



အသိပညာမဟုတ်တော့ အောင်မြင်မှုတံခါးကို
ဖွင့်နိုင်တဲ့ သော့ပါ။ ခင်ဗျားဟာ တံခါးကိုဖွင့်ပြီး
ဝင်ချင်ရင်တော့ သော့ကို အသုံးပြုရမှာပေါ့ !



ခင်ဗျားဟာ အလုပ်လုပ်တော့မယ်လို့ ရည်ရွယ်ရင်
အခု ခင်ဗျားရှိနေတဲ့ နေရာထက် ပိုကောင်းတဲ့
နေရာ မရှိတော့ဘူး။ ခင်ဗျားဟာ အလုပ်ကိုသွားဖို့
မရည်ရွယ်ဘူးဆိုရင် ဘယ်ကိုမှလည်း ဆိုက်ရောက်
နိုင်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

အေဗရာဟမ် လင်ကွန်း



ပစ်ဖို့မသင့်ပါဘူး။ အောင်မြင်မှုအတွက် သိသင့်သိထိုက်တဲ့ အသိပညာ ဗဟုသုတတွေ ရှိနေရက်နဲ့ အောင်မြင်မှုမရကြတဲ့သူတွေ ဘယ်လောက်တောင် များတယ်ဆိုတာသိရင် ခင်ဗျားအရမ်းကို အံ့ဩသွားလိမ့်မယ်။ အဲဒါဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အဲဒီလူတွေဟာ သိထားတဲ့အချက်အလက်တွေကို လက်တွေ့အသုံးမချ ကြလို့။ အသိပညာဗဟုသုတတွေကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးမချရင် ဘာဗဟုသုတမှ မရှိတာနဲ့ အတူတူပါပဲ။ ဘာမှ မထူးပါဘူး။

နောက်တစ်ခုက ကိုယ့် structure အတွက် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ရှာတဲ့အခါ မှာ လွတ်လပ်ပွင့်လင်းတဲ့ စိတ်ထားရှိတဲ့ လူတွေကိုရှာပါ။ Network Marketing မှာ ဘယ်သူမဆို အောင်မြင်နိုင်တယ်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပဲ အသိဉာဏ် အလိမ္မာရှိတဲ့လူတွေဟာ အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေ ပြောင်းလဲပြုပြင် နိုင်စွမ်း သိပ်မရှိတဲ့လူတွေထက် အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုများတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကလည်း အမှန်ပါပဲ။

ယုံကြည်အားကိုးနိုင်မှု

အောင်မြင်မှုကို ရယူချင်တဲ့သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ လုံးဝယုံကြည်စိတ်ချလို့ ရတဲ့သူ တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် အမြဲကြိုးစားတယ်။ ခင်ဗျားရော အဲဒီလောက်ထိ အောင်မြင်ချင်စိတ် ပြင်းပြရဲ့လား?

ခင်ဗျားဟာ တခြားလူတွေကို စိတ်ပျက်အောင် လုပ်တတ်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျားလည်း တစ်ချိန်မှာ စိတ်ပျက်စေမှာပဲ။ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို တက်ရောက်ဖို့ ပျက်ကွက်သွားတဲ့အတွက် ခင်ဗျားဟာ တစ်သက်မှာ တစ်ခါပဲ ရနိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ်။ ပြန်ကြားဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့တဲ့ စာတစ်စောင်၊ ဒါမှမဟုတ် ဖုန်း call တစ်ခုဟာ တစ်ချိန်မှာ အရည်အချင်းရှိတဲ့ အုပ်စု ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာမယ့် လူဆီက ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမှာ။ ကျွန်တော် တစ်ခါက စာတစ်စောင်ကို အချိန်မီ မပို့လိုက်နိုင်တဲ့အတွက် ဒေါ်လာ သောင်းချီတန်တဲ့ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်လွှတ်ခဲ့ရဖူးပါတယ်။

ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ပြန်ပြီး ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။ ပြီးရင် ခုချက်ချင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါ။ အရင်တုန်းက ဘာတွေပဲလုပ်ခဲ့၊ လုပ်ခဲ့။ ခုချိန်ကစပြီး ခင်ဗျားဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လုံးဝယုံကြည်စိတ်ချ အားထားလို့ရတဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်စေရမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါ။ Network Marketing ရဲ့ ထူးခြားကောင်းမွန်တဲ့ အချက်တွေထဲက တစ်ချက်က အတိတ်မှာလုပ်ခဲ့တဲ့ အမှားတွေအားလုံးကို ခဝါချပြီး စိတ်သစ်လူသစ်နဲ့ ပြန်စဉ်တာပါပဲ။ အတိတ်က အရေးမကြီးပါဘူး။ ကုန်လွန်ခဲ့ပါပြီ။ တကယ်အရေးကြီးတာက ခုချိန်က စပြီး ခင်ဗျားဘာတွေ လုပ်မလဲဆိုတာ တစ်ခုပဲ။

ကိုယ့်အုပ်စုကို ကိုယ်တည်ဆောက်နေတဲ့ကာလ တစ်လျှောက်မှာ တစ်ချိန်လုံး ဆင်ခြေတွေ အမျိုးမျိုးပေးပြီး ဆွေးနွေးပွဲတွေကို ရောက်မလာတဲ့ လူမျိုးတွေ ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။ သူကြိုက်မှာ မဟုတ်ပေမယ့် ပြောသင့်ပြောထိုက်တာ ပြောပါ။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့ အခွင့်အရေးလည်းပေးပါ။ အခွင့်အရေးပေးရက်နဲ့ မပြင်ရင်တော့ သူနဲ့အချိန်မဖြုန်းပါနဲ့တော့။ ကိုယ့် Structure မှာ ပါဝင်ချိတ်ဆက်မယ့် အဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်မှာ ရှိရမယ့် အရေးကြီးဆုံး စရိုက်လက္ခဏာတွေထဲမှာ ယုံကြည်စိတ်ချလို့ရတဲ့ အရည်အချင်းကို ကျွန်တော် အရမ်းတန်ဖိုးထားတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့စကားတည်သရွေ့ ခင်ဗျား လုပ်ရမှာက သူ့ဆီက ကတိခံဝန်ချက်(၈)ခု တောင်းခံယူဖို့ပဲ။ ဒါပေမယ့် သူဟာ ယုံကြည်စိတ်ချလို့ မရတဲ့သူဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဘာမှလုပ်လို့ရမှာ မဟုတ်ဘူး။

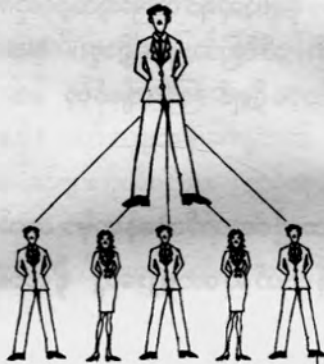
စိတ်အားထက်သန်မှု

စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွမှုဟာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခဏပဲခံတယ်။ လှုပ်ရှားတက်ကြွနေတဲ့ စိတ်အခြေအနေတစ်ခုဟာ ခင်ဗျားဆီမှာ အမြဲရှိမနေနိုင်ဘူး။ ဒါပေမယ့် စိတ်အားထက်သန်မှုကတော့ အမြဲရှိနေနိုင်တယ်။ စိတ်အားထက်သန်နေတဲ့ လူတစ်ယောက် အနားမှာရှိနေတာ အရမ်းကောင်းပါတယ်။

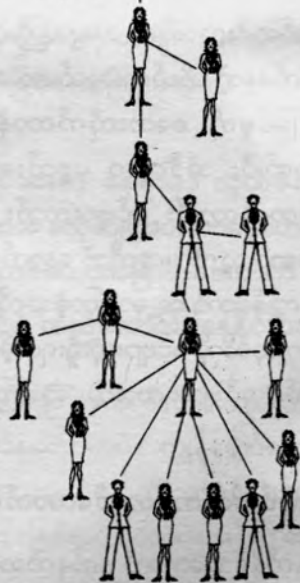


Build for depth!

အောက်ကို နက်နက်ဆင်း!



ကြိုးစားတဲ့သူတွေကို ကူညီပါ။
 ခင်ဗျားရဲ့လုပ်ငန်းဟာ တိုးတက်
 ဆက်တိုက် တိုးတက်လာမှာ။ မကူညီ
 မိရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်း
 လည်း ပြိုပျက်ဆွားမှာပေါ့။





ခင်ဗျားမှာ ထက်သန်မှုသာရှိမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေကိုလည်း ခင်ဗျားလို ထက်သန်လာအောင် လုပ်နိုင်တယ်။ အဲဒီအခါမှာ ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းဟာလည်း တရှိန်ထိုး တိုးတက်အောင်မြင်တော့တာပဲ။ လုံလောက်တဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုသာ ရှိမယ်ဆိုရင် တခြားရှိသင့်ရှိထိုက်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ အများကြီးရှိမနေလည်း သိပ်ပြဿနာမရှိဘူး။ Network Marketing မှာ စိတ်အားထက်သန်မှုသာမရှိရင် ကြီးကျယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုကိုရဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

Q - Structureကို တည်ဆောက်တဲ့နေရာမှာ ဘယ်လိုလုပ်ရင် မှားတယ်၊ ဘယ်လိုလုပ်ရင် မှန်တယ်ဆိုတာမျိုးတွေ ရှိလား?

A - ရှိတယ်။ အများအားဖြင့် လိုင်းတွေဘေးကိုကားထွက်ဖို့ထက် အောက်ကို နက်နက်ဆင်းသွားဖို့က အများကြီးပိုအရေးကြီးတယ်။ လိုင်းတွေကားဖို့ကိုပဲ အာရုံစိုက်နေတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်ဟာ ရေတိုအကျိုးရလဒ် တချို့အတွက် ရေရှည် အောင်မြင်မှုကို စတေးလိုက်တာနဲ့ အတူတူပဲ။ လူသစ်တစ်ယောက်ကို မိတ်ဆက်ပြီး အဲဒီလူက ပစ္စည်းအော်ဒါမှာပြီဆိုတာနဲ့ ခင်ဗျားအုပ်စုရဲ့ အမှတ်တက်လာပြီး ခင်ဗျားလည်း ဆုကြေးရမယ် မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ သူ့ကို မကူညီဘဲ နောက်လူသစ်တစ်ယောက်ထပ်ရဖို့ လုပ်နေမယ် ဆိုရင် ကျွန်တော် ရှေ့မှာပြောခဲ့သလိုပဲ မကြာသေးခင်ကမှ ပစ္စည်းမှာထားတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်ကို ခင်ဗျားဆုံးရှုံးရလိမ့်မယ်။ သူက ပစ္စည်းတွေ ပြန်သွင်းတဲ့အခါ မှာလည်း ခင်ဗျားရထားတဲ့ ဆုကြေးတွေ ပြန်ပေးရလိမ့်မယ်။

Q - လိုင်းတွေက ဘယ်လောက်ထိ နက်အောင်ဆင်းရမလဲ?

A - နက်နိုင်သလောက် နက်နက်ဆင်းရမယ်။ အောက်ကို ဆင်းသွားတဲ့နေရာ မှာ ဘယ်အဆင့်ထိပဲ ခင်ဗျားအတွက် ခံစားခွင့်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ သတ်မှတ်ချက်မျိုး

ရှိတယ်။ အဲဒီအဆင့်ရောက်ရင် အဲဒီအုပ်စုရဲ့ အောက်ပိုင်းအဆင့်တွေအတွက် အကျိုးခံစားခွင့်မရှိတော့ဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအုပ်စုရဲ့ အုပ်စုခေါင်းဆောင် အတွက်တော့ ရာခိုင်နှုန်းတချို့ ခင်ဗျားခံစားခွင့်ရနေအုံးမှာပဲ။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားရဲ့ အောက်လိုင်းမိတ်ဆွေတွေအတွက် ခင်ဗျားပေးသမျှ အကူအညီတွေဟာ နောက်ဆုံးမှာ ခင်ဗျားအတွက် အကျိုးအမြတ် ဖြစ်ထွန်းလာစေမှာပဲ။ အလကား မဖြစ်ပါဘူး။ အဲဒါကြောင့် လိုအပ်တာမှန်သမျှ ကူညီပါ။ ကောင်းကောင်း လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးပါ။ ဝတ်ကျေတန်းကျေထက် ပိုပြီးကူညီပါ။ တခြား လူတွေကို ကူညီတာဟာ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ကူညီနေတာပါပဲ။

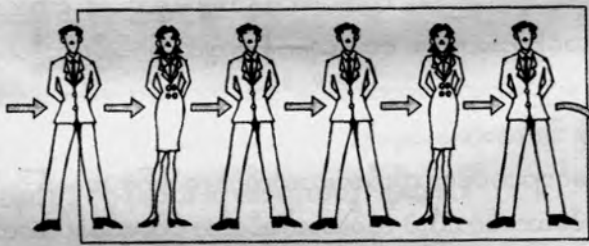
အဲဒီလို structure နက်နက်ဆင်းတာကို ခင်ဗျားတစ်ယောက်တည်းတင် မကဘူး။ ခင်ဗျားအုပ်စုက ကိုယ်စားလှယ်တိုင်း လုပ်ကြဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ခင်ဗျားတစ်ယောက်တည်းပဲ လုပ်တာဆိုရင်တော့ ကြာရင်ဝန်ပိလာလိမ့်မယ်။ ခက်တာက ဒီလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ လူတွေမှာ အများစုက ဒီလို structure ကို နက်နက်ဆင်းပြီး တည်ဆောက်ဖို့ အရေးကြီးတာကို မသိကြဘူး။ အဲဒါကြောင့် လည်း သူတို့ဟာ ဖြစ်သင့်သလောက် ဖြစ်မလာကြတာပေါ့။

Q - ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ထရီန့်နင်ပေးတဲ့ နေရာမှာ လူသစ်တွေကို ဘယ်လိုရှာရမလဲဆိုတာကိုပဲ အဓိကထား လေ့ကျင့်ပေးတာဆိုတော့ဗျာ- ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ လူသစ်တွေပဲ တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် ရှာပြီး structureကို ကားသထက်ကားအောင်ပဲ တည်ဆောက်မိနေနိုင်သလား ?

A - ခင်ဗျားပြောတာ အမှန်ပဲ။ အဲဒီလိုပဲ လုပ်နေကြတယ်။ ဒီလိုသာ လုပ်နေကြမယ် ဆိုရင် ခုတ်ရာတခြား၊ ရှရာတလွဲ ဖြစ်နေတော့မှာပဲ။ ကျွန်တော်တွေ့ဖူးတဲ့ ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်ဆိုရင် ပို့ချဆွေးနွေးပွဲတွေကို လူသစ်သုံးယောက်၊ သုံးယောက် အပတ်တိုင်းခေါ်ခေါ်လာတာ (၂)နှစ်ဆက်တိုက်ပဲ။ အဲဒီလို ဆွေးနွေး ပွဲကို အဲဒီလောက် လူတွေပါလာဖို့ လူပေါင်းထောင်ကျော်လောက်ကို



ကိုယ်စားလှယ်အသစ်တွေ တစ်ဖက်က
ဝင်နေတဲ့အချိန်မှာ အဟောင်းတွေက ထွက်
ထက်နေသလား ?



အဖြေက Yes ဆိုရင်တော့
ခင်ဗျားဘက်က
ကူညီပံ့ပိုးမှုတွေ ပိုပေးဖို့
လိုကောင်းလိုနေလို့
ဖြစ်လိမ့်မယ်။



ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိတယ်လို့ထင်ရင်တောင်မှ
လက်တွေ့ လုပ်ကြည့်ပြီး သင်ယူရမယ်။
ကိုယ်တိုင်လုပ်မကြည့်မချင်း သေချာမသိနိုင်ဘူး။

ဆိုဒီကယ်စ်



သူဖိတ်ခဲရတယ်။ သူခေါ်လာတဲ့ထဲက တစ်ယောက်က စိတ်ဝင်စားလို့လုပ်ပြီ။
 အဲဒီလူဆီက ပစ္စည်းမှာတဲ့ အော်ဒါရပြီဆိုတာနဲ့ တပြိုင်နက် နောက်ဆွေးနွေးပွဲကို
 ခေါ်သွားရမယ်လို့ လူ(၃)ယောက်ကို သူထပ်ရှာတော့တာပဲ။ အစပိုင်းမှာ
 သူလုပ်နေတာတွေက ဟုတ်တုတ်တုတ်ပဲ။ သူ့ structure ကလည်း
 အတော်လေး ကြီးလာတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာလည်း သူ့အဆင့်တွေက တက်လာ
 တယ်။ သူ့အုပ်စုကနေ ထွက်သွားတဲ့ လူတွေရှိရင် သူက ပုခုံးတစ်ချက်
 တွန့်ပြီးပြောတတ်တယ်။ “တချို့လုပ်လိမ့်မယ်။ တချို့တော့ လုပ်မှာမဟုတ်ဘူး။
 အဲဒီတော့ ဘာဆက်လုပ် မလဲ။ နောက်ထပ် ရှာရုံပဲ” တဲ့။

ဒါပေမယ့် သူ့ structure က ဘေးပဲကားနေတာ။ အောက်ကို မဆင်းဘူး။
 သိပ်မကြာပါဘူး။ သူ ရှေ့ဆက်တိုးတက်အောင် လုပ်လို့မရတော့ဘူး။ တစ်ဖက်က
 လူသစ်တွေကို သူဘယ်လောက်ပဲ မြန်မြန်ရှာနိုင်၊ ရှာနိုင်၊ တစ်ဖက်က
 လူဟောင်းတွေက အများကြီးထွက်ထွက် သွားကြတယ်လေ။ နောက်ဆုံး
 အလားအလာ အရမ်းကောင်းတဲ့ အဲဒီကိုယ်စားလှယ်ဟာ စိတ်ဓာတ်ကျပြီး
 သူပါ လုပ်ငန်းထဲက ထွက်သွားတယ်ပေါ့ဗျာ။ သူကတော့ သူ့ကိုယ်သူ
 အောင်မြင်ဖို့အတွက် လိုအပ်တာမှန်သမျှ အကုန်လုပ်ခဲ့တယ်လို့ ထင်တယ်။
 သူ ဘာမှားတယ်ဆိုတာ သူမသိဘဲနဲ့ Network Marketing ရဲ့ အခြေခံ
 သဘောတရားတွေသာ မှားယွင်းနေတာလို့ ထင်သွားလေရဲ့။

Q - structureကို နက်နက်ဆင်းနိုင်ဖို့က ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ?

A - ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုမှာ ကိုယ်စားလှယ်အသစ်တစ်ယောက် ရပြီဆိုတာနဲ့
 ခင်ဗျားမှာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ပါတနာ အသစ်တစ်ယောက်ရပြီဆိုတာ သိလိုက်
 ပါ။ အဲဒီကိုယ်စားလှယ်ကိုလည်း တကယ်ပဲ ကိုယ့်ရဲ့ပါတနာတစ်ယောက်လို
 အလေးထားဆက်ဆံပါ။ သူဟာ လုပ်ငန်းကို တကယ်အလေးအနက်လုပ်နေ
 တယ် ဆိုရင် သူ့ကို တတ်နိုင်သလောက် နည်းလမ်းပေါင်းစုံနဲ့ ကူညီပါ။



ခင်ဗျား သိသလောက်၊ တတ်သလောက် အိတ်သွန်ဖာမှောက်သင်ပေးပါ။ ပညာမလျှိုပါနဲ့။ သူ့ကို အမည်စာရင်းပြုစုဖို့ ပါးစပ်နဲ့ ပြောရုံမပြောပါနဲ့။ ကိုယ်တိုင် ကူညီပြုစုပေးပါ။ အမည်စာရင်းထဲကနေ သင့်တော်တဲ့လူကို ရွေးထုတ်ပေးပါ။ စားသုံးသူတွေဆီ သွားတဲ့အခါ အတူလိုက်သွားပြီး လက်တွေ့ လုပ်ပြပါ။ သင်ပေးပါ။ structure ကို စတင်ဖွဲ့စည်းဖို့အတွက် ပထမဆုံး အဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက် ဘယ်လိုရအောင်လုပ်ရမယ်ဆိုတာ သင်ပေးပါ။ ပြီးရင် သူ့ရဲ့အောက်မှာ အဆင့်ဆင့် ဆက်ဆင်းသွားဖို့ ခင်ဗျားလုပ်ပြထားတဲ့အတိုင်း သူ့ကို ဆက်လုပ်သွားခိုင်းပါ။ လုပ်ငန်းကို သူ့အားစိုက်လုပ်သလောက် ခင်ဗျားကလည်း သူ့ကို အားစိုက်ကူညီပါ။ သူကလည်း သူ့ရဲ့ structure ထဲကလူတွေကို ခင်ဗျားအတိုင်း ဆက်လုပ်ပေးမယ်ဆိုရင် ရေရှည်မှာ အဆပေါင်း များစွာ အကျိုးကျေးဇူး ပြန်ခံစားရလိမ့်မယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့ လုပ်ငန်းကို အဆင့်ဆင့် မိတ္တူပွားသွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းမှာ ခင်ဗျားဟာ မိတ္တူပွားရင်ပွား၊ မပွားရင်ကတော့ “တစ်” နေမှာ။

Q - ကိုယ်နဲ့ လက်တွဲလာတဲ့ ပထမတစ်ယောက် အခြေတကျဖြစ်သွားပြီ ဆိုရင် နောက်ထပ် ဘယ်နှစ်လိုင်း ထပ်ဖွင့်သင့်သလဲ ?

A - ကျွန်တော်ပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်းပဲလေ။ လူသစ်တစ်ယောက်ရရင် ပထမဆုံး သူ့အောက်မှာ structure ကို နက်အောင် အရင်တည်ဆောက်။ အဲဒီတစ်ယောက် ကျွမ်းကျင်သွားပြီး၊ သူ့ဖာသာလုပ်နိုင်ပြီဆိုတော့မှ နောက်ထပ် တစ်လိုင်းထပ်ဆင်း။ သုံးလိုင်းလောက် ဆင်းပြီးရင်တော့ လုံလောက်ပြီလို့ ပြောလို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် (၅)လိုင်းလောက် ဆင်းထားမယ်ဆိုလည်း ကောင်းတာပါပဲ။ တစ်လိုင်းကို ခိုင်အောင်လုပ်ပြီးမှ နောက်ထပ်တစ်လိုင်း အသစ်ထပ်ဆင်းဖို့ကို ဘယ်တော့မှ မမေ့ပါနဲ့။ (၅)လိုင်းနဲ့ လုံလောက်တာကတော့ သေချာပါတယ်။ လိုင်း(၅) လိုင်းနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ အဖွဲ့အစည်းဟာ structure ခိုင်ခိုင်မာမာနဲ့



အောက်ကို အတော်လေးလေးနက်နက် ဆင်းနေပြီး၊ သူ့ဖာသာသူ ရှေ့ဆက်
 ကြီးထွားနိုင်ပြီဆိုတော့မှ နောက်ထပ်လိုင်းသစ်တွေ ဆင်းပါ။ မဟုတ်ရင်
 ခင်ဗျား အချိန်လောက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ (၁၂)လိုင်း၊ (၁၅)လိုင်းရှာပြီး မနိုင်မနင်း
 ဖြစ်နေတာထက်စာရင် (၅)လိုင်းကို စနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်သွား
 တာက အများကြီး ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။



Better a late night
 than a lost annual

Don't forget the paperwork.

စာရွက်စာတမ်း စာရင်းဇယား ကိစ္စတွေလည်း
မမေ့ပါနဲ့။



**Better a late night
than a lost bonus!**

ဆုကြေးဆုံးရှုံးရတာထက်
ညအိပ်ရေးပျက်ခံအလုပ်လုပ်ရတာ ပိုကောင်းတယ် !



Tomorrow, the world!

അടുത്ത നല്ല!



အခန်း(၁၁)

လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းနှင့် ပန်းတိုင်များချမှတ်ခြင်း

Q - ရံဖန်ရံခါ ကိုယ်ရောက်နေတဲ့နေရာမှာ ခေတ္တရပ်ပြီး ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် ပြန်ဆန်းစစ်ဖို့လိုတယ်လို့ ခင်ဗျားပြောခဲ့တယ်နော်။ အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ ဘာကြောင့် အရေးကြီးတာလဲ ?

A - ခင်ဗျားဘယ်ရောက်နေလဲ ဆိုတာသိရင် ခင်ဗျားဘယ်ကို ဦးတည်သွားနေ ပြီလဲဆိုတာ မှန်းဆတွက်ချက်ဖို့ ပိုလွယ်သွားပြီပေါ့။ အရစ္စတိုတယ်က ပြောခဲ့ တယ်။ “ ပြန်လှန်ဆန်းစစ်မှုမရှိတဲ့ ဘဝတစ်ခုဟာ ထိုက်တန်တဲ့ ဘဝတစ်ခု မဟုတ်ဘူး ” တဲ့။ အဲဒါ လုံးဝမှန်တယ်လို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်တယ်။ လူတိုင်း လူတိုင်းဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အချိန်နည်းနည်းလောက်ယူပြီး ကိုယ့်ရဲ့ လက်ရှိ ဘဝကို ပြန်ဆန်းစစ်ပြီးရင် အနာဂတ်အတွက် အစီအစဉ်တွေဆွဲသင့်တယ်။ အဲဒီလို ဆန်းစစ်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးသင့်တဲ့ အခြေခံမေးခွန်း လေးတွေ ရှိတယ်။

- ငါဘာကို ကြောက်နေတာလဲ ?
- ငါအခုပျော်နေရဲ့လား ? မပျော်ရင်ဘာကြောင့် မပျော်နိုင်ရတာလဲ ?
- ငါ့ရဲ့ လက်ရှိလုပ်ငန်းအစီအစဉ်က အလုပ်ဖြစ်ရဲ့လား ? ငါ့မှာလုပ်ငန်း အစီအစဉ်ရယ်လို့ ချမှတ်ထားတာရောရှိရဲ့လား ?
- ငါ့ရဲ့လက်ရှိအနေအထားကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင်လုပ်မလဲ ?
- လာမယ့် (၁)နှစ်၊ (၂)နှစ်နဲ့ (၅)နှစ်ဆိုတဲ့ အချိန်ကာလအတွင်းမှာ ငါဟာ ဘယ်လိုအနေအထားမျိုးကို ရောက်နေချင်သလဲ ? အဲဒီမေးခွန်း



တစ်ခုချင်းဆီရဲ့ အဖြေကိုမသိမချင်း ရှေ့ဆက်ပြီး အစီအစဉ်ဆွဲဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

Q - ရှေ့လာမယ့် ငါးနှစ်တာကာလအထိ လုပ်ငန်းစဉ်တွေ ကြိုဆွဲထားဖို့ လိုလို့လားဗျာ ?

A - လိုတာပေါ့ဗျ။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးမှာ ရေရှည်ပန်းတိုင်တွေ ရှိဖို့လိုတယ်။ ကျွန်တော်တို့သွားရမယ့် ခရီးလမ်းအတွက် လမ်းညွှန်လိုတယ်လေ။ မှန်ပါတယ်။ ဘဝဆိုတာ အမြဲပြောင်းလဲနေတယ်။ ဒီ(၅)နှစ်ဆိုတဲ့ အချိန်ကာလအတွင်းမှာ အပြောင်းအလဲတွေ အများကြီး ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့က လိုက်လျော ညီထွေ ညှိနှိုင်းပြောင်းလဲရမှာပေါ့။ အရေးကြီးတာက ကိုယ့်မှာ အစီအစဉ်တစ်ခု ရှိနေဖို့နဲ့ အဲဒီအစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ဆောင်နေဖို့ပဲ။

Q - ဒါဆိုရင်လုပ်ငန်း အစီအစဉ်ကောင်းကောင်းတစ်ခုကို ခင်ဗျား အကြံပြုနိုင်မလား ?

A - ဒါက လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းစီနဲ့ ဆိုင်တယ်ဗျ။ ကိုယ့်ဘဝမှာ ကိုယ်ဘာတွေ ပြောင်းလဲပစ်ချင်သလဲ၊ ကိုယ့်အနာဂတ်ကို ကိုယ်ဘယ်လို ပုံဖော်ချင်သလဲ ဆိုတာကို ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် ဆန်းစစ်ဝေဖန်ပြီး သင့်တော်တဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ကို ချမှတ်ရတာ။ ဒါပေမယ့် အခြေခံအားဖြင့်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်း အစီအစဉ်ဟာ ခင်ဗျားရဲ့ဒိုင်ယာရီပဲပေါ့။ ဒိုင်ယာရီထဲမှာ ခင်ဗျားဖြစ်ချင်ပေမယ့် ခုထိ ဖြစ်မလာသေးတဲ့အရာတွေကို ချရေးထားတယ် မဟုတ်လား။ အဲဒါတွေက ခင်ဗျားရဲ့ ပန်းတိုင်တွေပဲပေါ့။ အဲဒီလိုပဲ ဒီအရာတွေဖြစ်လာအောင် ဘယ်လို လုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားတယ်ဆိုတာတွေ ချရေးတဲ့အခါ အဲဒါတွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ပဲပေါ့။

နောက်တစ်ဆင့်က အဲဒီ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကနေ ရလဒ်ကောင်း ထွက်လာဖို့ ခင်ဗျား ဘာတွေလုပ်မလဲဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ရမယ်။ ခင်ဗျား

လိုချင်တဲ့ငွေနဲ့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ရာထူးအဆင့်တွေရရှိအတွက် စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်ရမယ်။ လုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လက်တွဲမယ့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ ရှာရမယ်။ အဲဒီအတွက် ကြိုတင်ပြီး အစီအစဉ်တွေ ခင်ဗျားဆွဲရလိမ့်မယ်။ ဘယ်နေ့မှာ ဘာလုပ်မယ်ဆိုတာတွေချရေးပါ။ တစ်ပတ်ကိုလုပ်ငန်းအတွက် အနည်းဆုံး အချိန်ဘယ်လောက်ပေးမလဲ ဆုံးဖြတ်ပါ။ စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်ပေးဖို့အတွက် ညနေခင်းတွေကို ဘယ်လိုအသုံးချမလဲဆိုတာ အစီအစဉ်ဆွဲပါ။ တခြားကိုယ်စားလှယ်တွေနဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်ဖို့ စီစဉ်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ လေ့ကျင့်ပို့ချပွဲတွေလုပ်ဖို့ စီစဉ်ပါ။ အဲဒါတွေအားလုံးကို ခင်ဗျားရဲ့ ဒိုင်ယာရီမှာ ချရေးပြီး အဲဒီအတိုင်း တတ်နိုင်သမျှ တသွေမတိမ်း လိုက်နာလုပ်ဆောင်ပါ။ Network marketing လုပ်ငန်းမှာ ကျရှုံးသွားတဲ့ သူတွေရဲ့ ကျရှုံးရခြင်း ပထမဆုံးအကြောင်းရင်းက သူတို့ကိုယ်တိုင် ချမှတ်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့ ပျက်ကွက်ကြလို့ပါပဲ။ သူတို့ဟာ လုပ်မယ်လို့ ပြောထားတဲ့အလုပ်တွေကို မလုပ်ကြဘူးလေ။ အဲဒီလို ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား တစ်ကြိမ်ပျက်ကွက်ခွင့် ပေးလိုက်မိပြီဆိုရင်တော့ တခြားသူတွေကိုလည်း ပျက်ကွက်ခွင့် ပေးလိုက်တာပဲ။

Q - အဲဒီလို အနေအထားမျိုး ရောက်နေတဲ့သူတွေဟာ အဲဒီအနေအထားကနေ လွတ်မြောက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ?

A - ခင်ဗျားဟာ ကိုယ့်ဖာသာကိုယ် ပြန်ဆန်းစစ်တဲ့အခါ အဲဒီလို ကိုယ်ပေးထားတဲ့ ကတိကို ကိုယ်ပြန်ဖျက်နေမိပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်ဆွဲချနေတာသိရင် ဒီအခြေအနေကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်စွမ်းအားကိုပဲ အားကိုးရလိမ့်မယ်။ ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်တတ်တဲ့ အကျင့်ကိုမွေးပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရော၊ တခြားသူတွေကိုပါ ကတိတွေလွယ်လွယ်မပေးနဲ့။ ကတိတစ်ခုပေးပြီးပြီ ဆိုရင်လည်း တည်ဖို့ကြိုးစားပါ။ ညတိုင်း အိပ်ရာမဝင်ခင် ကိုယ်ဖြတ်ကျော်ခဲ့တဲ့



ကျွန်ုပ်တို့၏ ပထမဦးဆုံး အဓိကပန်းတိုင် လေးခုဖြစ်သည်။
ထိုပန်းတိုင်များဆီသို့ ကျွန်ုပ်တို့အရောက်လှမ်းမည်။

1

2

3

4

တစ်နေ့တာကို ပြန်ဆန်းစစ်ပါ။ ကိုယ်ဘယ်လို ကျော်ဖြတ်ခဲ့သလဲ။ ဒီထက် ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့တစ်နေ့တာအတွက် သုံးသပ်ချက် တွေ ချရေးပါ။

ကိုယ်လုပ်ဖို့ စီစဉ်ထားတာမှန်သမျှ လုပ်လို့ပြီးပြီလား။ မလုပ်ရသေးတာတွေ ရှိရင် အိပ်ရာမဝင်ခင်ပြီးအောင် လုပ်ဖို့ကြိုးစားပါ။ ဒါမှမဟုတ် နောက်တစ်နေ့ အစီအစဉ်မှာ ဦးစားပေးအလုပ်အဖြစ် ဒိုင်ယာရီထဲမှာချရေးပါ။ ညစဉ်ညတိုင်း နောက်တစ်နေ့ အတွက် အစီအစဉ်ကြိုဆွဲပါ။ နောက်တစ်နေ့မှာ အဲဒီ အစီအစဉ် အတိုင်း ခင်ဗျားလုပ်ပါ။ အဲဒါက အရမ်းကို အရေးကြီးပါတယ်။ တနင်္ဂနွေနေ့ တိုင်း အချိန်နည်းနည်းယူပြီး ရှေ့တစ်ပတ်စာအတွက် အစီအစဉ်တွေကြိုဆွဲပါ။ အားလုံးထဲမှာ အရေးကြီးဆုံးကတော့ ကိုယ့်ရဲ့ အစီအစဉ်တွေထဲမှာ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်ဖို့နဲ့ မိတ်ဆွေသစ်ရှာဖို့ အစီအစဉ်တွေ တတ်နိုင်သမျှ များများပါအောင် ဆွဲဖို့လိုပါတယ်။

Q - ခင်ဗျားပြောသွားတဲ့ထဲမှာ လုပ်ငန်းအတွက်ပန်းတိုင်ရော၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝပန်းတိုင်တွေရော ပါတယ်နော်။ ဘာကြောင့် အဲဒီလိုပန်းတိုင်နှစ်မျိုးလုံး ချမှတ်ဖို့အရေးကြီးတာလဲ ?

A - ကျွန်တော်တို့မှာ ပန်းတိုင်မရှိရင် ကျွန်တော်တို့က ဘာမှလုပ်ချင် စိတ်ရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။ Network marketing လုပ်ငန်းဟာ ကိုယ့်ဘဝအခြေအနေကို တိုးတက်အောင် လုပ်ချင်တဲ့၊ ကိုယ့်ရဲ့ပန်းတိုင်တွေဆီ အရောက်သွားဖို့ လုပ်ငန်း အစီအစဉ်ရှိတဲ့ လူတွေရဲ့စိတ်ဆန္ဒအားတွေနဲ့ မောင်းနှင်လုပ်ကိုင်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ “ဒီထက်ကောင်းတဲ့ အိမ်ကြီးနဲ့ နေချင်တယ်” လို့ ပြောရတာက လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလိုအိမ်မျိုးရဖို့အတွက် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား မသိရင် ခင်ဗျားရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒက စိတ်ကူးယဉ်သက်သက်ပဲ ဖြစ်မှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် “ဒီထက်ကောင်းတဲ့ အိမ်ကြီးနဲ့ နေချင်တယ်။ အဲဒီအိမ် ရဖို့အတွက်



လာမယ့်(၂)နှစ်အတွင်းမှာ ဥပမာ-အဆင့်မြင့် ဒုမန်နေဂျာ တစ်ယောက် ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားတယ်။ ဒါမှ အိမ်ဝယ်ဖို့အတွက် ငွေစုနိုင်မယ်” လို့ ခင်ဗျားပြောရင် “အိုကေ” ခင်ဗျား လိုချင်တာရဖို့ အများကြီးပိုသေချာတယ်။

Q - ဒါပေမယ့် အဲဒီပန်းတိုင်တွေကို ချရေးဖို့ရော အရေးကြီးလို့လား ?

A - အရေးကြီးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို ချကိုရေး ထားရမယ်။ ပြီးတော့ သွားလေရာ ကိုယ်နဲ့မကွာယူသွားဖို့လည်း လိုသေးတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ မေ့သွားနိုင်လို့။ ခင်ဗျားရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို ခင်ဗျားမေ့သွားရင် ဒီ Network marketing လုပ်ငန်းမှာ ခင်ဗျားဘာကြောင့် အပင်ပန်းခံပြီးလုပ် နေတယ် ဆိုတာကိုပါ မေ့သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုသာဆိုရင် သိပ်မကြာခင်မှာ ခင်ဗျားဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲက လက်လျော့ပြီး ထွက်သွားမယ့် သူတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ နောက်ကျမှ ငါဘာလို့ ထွက်ခဲ့မိပါလိမ့်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နားမလည်နိုင်အောင် ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမှာ။

ပန်းတိုင်တွေကို ချရေးဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးတယ် ဆိုတာကို နာမည် ကျော် စီးပွားရေး သင်တန်းကျောင်းကြီးတစ်ခုရဲ့ နှစ်ရှည် လေ့လာဆန်းစစ်ချက် တွေအရ သိနိုင်တယ်။ သူတို့ စောင့်ကြည့်လေ့လာခဲ့တဲ့ ကျောင်းသားတွေထဲမှာ ပန်းတိုင်ကို ချရေးပြီး ကိုယ်နဲ့မကွာထားခဲ့တဲ့ ကျောင်းသား (၃)ရာခိုင်နှုန်းဟာ နောင်နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်ကျော်ကာလမှာ တခြားကျောင်းသားတွေထက် ပိုအောင်မြင်တာကို တွေ့ခဲ့ရတယ်။ သူတို့တွေဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ သူတို့မှာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ အချိန်ကာလ တစ်ခုအထိ မနေမနားလုပ်ဆောင်ဖို့ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု ရှိနေလို့ပဲ။ လူအများစုဟာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မသိလို့ မဟုတ်ဘူး၊ သိတယ်။ အဲဒါတွေကိုလုပ်ဖို့ စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှုသာ မရှိကြတာ။ တချို့ကျတော့ စတော့လုပ်ပါတယ်။ ဆုံးအောင်မလုပ်နိုင်ကြတာ။

**ကျွန်ုပ်၏ လုပ်ဆောင်ချက်
အစီအစဉ်!**

ကျွန်ုပ်၏ ပန်းတိုင်များဆီသို့ အရောက်လှမ်းနိုင်ဖို့
အောက်ပါ လုပ်ဆောင်မှုလေးခုကို လုပ်ဆောင်မည်။

1

2

3

4

Q - ဟုတ်ပြီ။ ရည်မှန်းချက်တွေချရေးဖို့ လိုတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိပြီ။ ဒါပေမယ့် ချရေးထားတာတွေကို သွားလေရာယူသွားဖို့ရော ဘာကြောင့် လိုတာလဲ ?

A - ကိုယ့်ရဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို ကိုယ်ပြန်ဝေဖန်သုံးသပ်ဖို့ပေါ့။ ခင်ဗျားရဲ့ ပန်းတိုင် တွေကို နေ့တိုင်း တစ်နေ့နှစ်ကြိမ် (ဒါမှမဟုတ်) သုံးကြိမ် ပြန်ပြန်ကြည့်တတ်တဲ့ အလေ့အကျင့်ရှိရင် ကောင်းတယ်။ ရည်မှန်းချက်အတော်များများဟာ စကားလုံး နည်းနည်းနဲ့ ချရေးလို့ရပါတယ်။ ကတ်ပြားလေးတစ်ခုမှာ ချရေးထားပေါ့။ အအောင်မြင်ဆုံး ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို တန်းစီချရေးဖို့ အတွက် သီးသန့်ထားတဲ့ အိတ်ဆောင်စာအုပ်လေးတွေ ရှိတတ်တယ်။ ခါတ်ပုံ တွေလည်း သုံးလို့ရတယ်။ ခင်ဗျားလိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ ပုံကို မှတ်စု စာအုပ်မှာ ကပ်ထားလိုက်။ အဲဒီလို မျက်ဝါးထင်ထင်မြင်ရတဲ့ ပုံရိပ်တွေဟာ မယုံနိုင်လောက်အောင် ပြင်းထန်တဲ့တွန်းအားပဲ။ ခင်ဗျားလိုချင်တဲ့ အရာတွေကို မြင်နေရရင် ပိုလိုချင်လာမယ်။ တကယ်ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရဖို့ ခင်ဗျား တကယ် လုပ်တော့မယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အမြဲတမ်း တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခုအတွက် ကျားကုတ်ကျားခဲ အားထုတ်ကြိုးပမ်းနေရမှာပဲ။ အဲဒီလိုမှမဟုတ်ရင် တဖြည်းဖြည်း အရှိန်သေလာပြီး နောက်ဆုံးရပ်သွားမှာ။

Q - လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီးချမှတ်ရမယ့် ပန်းတိုင်တွေကရော - ?

A - အဲဒါတွေက ကိုယ့်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝပန်းတိုင်တွေနဲ့ လုံးလုံးကြီး သီးခြား ခွဲထုတ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝပန်းတိုင် တွေကို အရယူဖို့အတွက် ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဖို့ လိုတာကိုး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့က စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်ဖို့နဲ့ ရာထူးအဆင့် တိုးတက်ဖို့အတွက် တစ်နေ့စာ၊ တစ်ပတ်စာ၊ တစ်လစာအတွက် ပြည့်မီအောင် လုပ်ရမယ့် ပစ်မှတ် (Target) တွေရှိထားရမယ်။ အဲဒီလိုရှိထားမှ

ကိုယ်ဘာတွေ လုပ်ရမလဲဆိုတာသိမှာ။

လုပ်ငန်းပန်းတိုင်တွေအကြောင်း သီးခြားပြောရမယ်ဆိုရင် အစီအစဉ်တွေ ကြိုတင်ရေးဆွဲထားဖို့ လိုတယ်။ ကုမ္ပဏီအများစုမှာ ဝင်ငွေ အမြင့်မားဆုံးရတဲ့ ရာထူးအဆင့်တွေ ရောက်ဖို့အတွက် စည်းချက်ညီပြီး အစီအစဉ်ကျတဲ့ ရေရှည် အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှု ရှိရမယ်။ တက်လှမ်းရမယ့် လှေကားထစ်တွေက တစ်ခုနဲ့ တစ်ခု အတော်လေး ကွာလှမ်းနေနိုင်တယ်။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ ဘယ်အရာကို ရယူရမယ်ဆိုတာ ကြိုတင်သိထားမှဖြစ်မယ်။ ဒါမှ ခင်ဗျားရဲ့အင်အားတွေကို ဘယ်နေရာမှာ စုစည်းအသုံးချရမယ်ဆိုတာ သိနိုင်မယ်။

Q - ကိုယ့်မိတ်ဆက်မိတ်ဆွေတွေအားလုံးဟာ တပြေးညီအရေးပါကြတာပဲ မဟုတ်လား။ ကိုယ့်ရဲ့ Structure ကိုတည်ဆောက်နေသမျှ ကာလပတ်လုံး ဘယ်နေရာမှာ ပိုအားစိုက်ရမယ်ဆိုတာမျိုး ရှိလို့လား။ ?

A - ဆိုပါတော့ဗျာ ခင်ဗျားမှာ လိုင်းငါးလိုင်းရှိရမယ်။ အဲဒီလိုင်းငါးလိုင်းမှာ အရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်စီ ရှိဖို့လိုတယ်။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားက မိတ်ဆွေနှစ်ယောက်ကို အဲဒီလို ဦးဆောင်နိုင်တဲ့ အနေအထား ရောက်အောင် ကူညီနေရမယ့် အခြေအနေမှာ တခြားမိတ်ဆွေသစ်တွေကိုပဲ ရှာနေမယ်ဆိုရင် အဲဒါ ခင်ဗျားရဲ့ အဖိုးတန်တဲ့အချိန်တွေကို ဖြုန်းပစ်နေတာပေါ့။ မဟုတ်ဘူးလား။ အဲဒီနှစ်ယောက်ကို လိုအပ်တဲ့အနေအထားမျိုး ရောက်တဲ့ အထိ ပြည့်စုံအောင်ကူညီပြီးမှ မိတ်ဆွေသစ်တွေ ပြန်ရှာပါ။ ဒီလို အရေးကြီးတဲ့ လတွေမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အင်အားတွေကို လိုအပ်တဲ့နေရာမှာ မသုံးမိဘဲ တခြားနေရာ တွေမှာ သွားသုံးနေမိရင် ခင်ဗျားရဲ့ ရှေ့ဆက်အဆင့်တက်ရမယ့် အခွင့်အလမ်း တွေကို ဖျက်ဆီးမိနိုင်တယ်။ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိမြင်ပြီး အလိုအပ်ဆုံးနေရာမှာ ကိုယ့်ရဲ့စွမ်းအားတွေကို စုစည်းအသုံးချတတ်ဖို့က အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။



ရည်မှန်းချက်ပုံရိပ်များ

ကျွန်ုပ်အလိုရှိသည့်အရာများ



Stick picture here

ရုပ်ပုံများကပ်ရန်



Q - ကျွန်တော်တို့ဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို မြင့်မြင့်မားမား ထားရှိဖို့လိုအပ်သလား ?

A - သိပ်လိုတာပေါ့ဗျာ။ ရည်မှန်းချက်တွေနိမ့်ကျရင် အောင်မြင်မှုက သေးငယ်မယ်။ ရည်မှန်းချက်တွေ မြင့်မားရင်အောင်မြင်မှုက ကြီးကျယ်မယ်။ တစ်ခုတော့သတိထား။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ ချမှတ်ရုံနဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရလာမယ်လို့တော့ မထင်လိုက်လေနဲ့။ အရေးအကြီးဆုံးက ခင်ဗျားကို မီးထိုးပေးမယ့် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု (Motivation)ပဲ။ အဲဒီဟာလောက် ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ်ရာတွေ ဖန်းတီးပေးနိုင်တဲ့အရာ မရှိတော့ဘူး။ ဥပမာ- ခင်ဗျားဟာ ဘဏ်ကချေးထားတဲ့ငွေကို ပြန်ဆပ်နိုင်ဖို့အတွက် အပိုင်ငွေအနည်း အကျဉ်းလောက်ရချင်တယ် ဆိုပါတော့။ ဒါလည်းခင်ဗျားရဲ့ ပန်းတိုင်ပဲလေ။ အဲဒီအပိုင်ငွေကို ရဖို့အရေးတကြီးလိုလာပြီဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အဲဒီပန်းတိုင်ကို ရှေးရှုပြီး လုပ်စရာရှိတာမှန်သမျှ တကယ့်ကိုအားထုတ်လုပ်တော့မှာ။ ဒါပေမယ့် ဒီရည်မှန်းချက်လေးက ဘယ်လောက်သေးလိုက်သလဲ။ ဒီထက်အများကြီး ပိုပြီးကြီးကျယ်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေအတွက်လည်း အဲဒီလောက်ထက်သန်မှု၊ အားထုတ်မှုမျိုးနဲ့ပဲလုပ်၊ ဖြစ်လာမှာပဲ။ အားစိုက်ထုတ်မှုတူပေမယ့် ပန်းတိုင်တွေ ကွာတဲ့အတွက် ရလဒ်တွေကကွာသွားတယ်။ ဒါပေမယ့်တစ်ဆင့်ပြီးမှ တစ်ဆင့် သွားလည်းရတယ်။ ခင်ဗျားလိုချင်တဲ့ အပိုင်ငွေရလာပြီဆိုတာနဲ့ မရပ်လိုက်နဲ့။ နောက်ထပ်ပန်းတိုင်အသစ်တွေ ထပ်ပြီးချမှတ်၊ ပြီးတော့ဆက်သွား။ တောင်ကြီး တစ်တောင်ကိုတက်ချင်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ပန်းတိုင်တွေ၊ အရည်အချင်းတွေကို ထပ်ထပ်ပြီး မြှင့်တင်နေရမှာပဲ။ အရမ်းပင်ပန်းနေလည်း ဆက်သွားနေရမှာပဲ။ သူများတွေ လက်လျော့သွားလည်း ဆက်သွားနေရမှာပဲ။ ခရီးလမ်းဆုံးပြီလို့ ထင်ထားပေမယ့်လည်း တကယ်တမ်းကျတော့ ပန်းတိုင်ဆီ မရောက်သေးဘူး ဆိုတာ သိလိုက်ရတဲ့အခါမှာ ထင်တာထက် အများကြီး ပိုပြီးလုပ်စရာတွေ ရှိသေးတယ်ဆိုတဲ့ အသိနဲ့ ရှေ့ဆက်သွားနေရအုံးမှာပဲ။

အမိမလိုက်နိုင်တဲ့သူတွေ ခင်ဗျားနောက်မှာ ကျန်ခဲ့လိမ့်မယ်။ တချို့ဆို



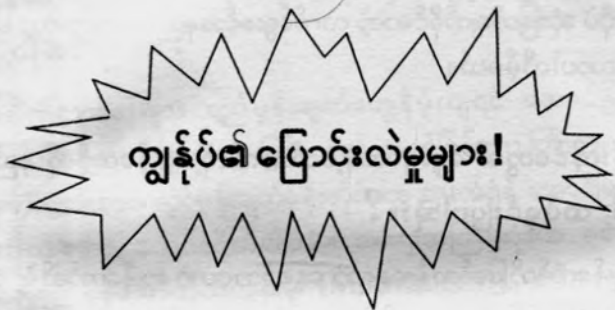
တောင်ခြေမှာကတည်းက လက်လျော့ကျန်ရစ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့်ဘေးမှာ ခင်ဗျားလိုပဲ ဆုံးဖြတ်ချက်ခိုင်မာတဲ့ လက်ရွေးစင်အနည်းအကျဉ်းတော့ ခင်ဗျားနဲ့ အတူပါလာပါလိမ့်မယ်။

Q - ပန်းတိုင်တွေဆီ ရှေးရူတာနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းလောက် ထပ်ရှင်းပြပါအုံး။ ?

A - ကျွန်တော်တို့ဖြတ်သန်းနေရတဲ့ နေ့စဉ်ဘဝဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို မျက်ခြည်ပြတ်သွားစေနိုင်တဲ့ အစွမ်းအာနိသင်ရှိတယ်ဗျ။ ကြုံတွေ့ရတဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို လမ်းချော်သွားစေတယ်။ လူတွေက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ပျက်ပြားချိနဲ့အောင် လုပ်ကြတယ်။ ကြိုတင်မျှော်လင့် မထားတဲ့ အခက်အခဲတွေကြုံရတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေကို အဆင်ပြေအောင်လုပ်နိုင်ပေမယ့် တချို့ကိစ္စတွေကျတော့ အဆင်မပြေပြန်ဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းကို ဘာကြောင့်လုပ်ရတာလဲဆိုတဲ့အကြောင်းရင်းကို မေ့သွားဖြစ်ဖို့က သိပ်လွယ်တယ်။ ပန်းတိုင်ကိုရှေးရှုတယ်ဆိုတာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လက်ရှိအနေအထားကို ဆန်းစစ်သုံးသပ်တန်ဖိုးဖြတ်ပြီး ကိုယ်တကယ်လိုချင်တဲ့အရာတွေပေါ်မှာပဲ အာရုံစူးစိုက်ပြီး ကိုယ့်ရဲ့အင်အားတွေကို စုစည်း အသုံးပြုတာကို ဆိုလိုတာပါ။

ကိုယ့်ရဲ့ပန်းတိုင်တွေချရေးထားတဲ့ မှတ်စုစာအုပ်ကို အနည်းဆုံးတစ်နေ့ တစ်ကြိမ်၊ နှစ်ကြိမ်တော့ ဖွင့်ဖတ်ပါ။ အသံထွက်ပြီးဖတ်ပါ။ “ဒါတွေ-ဒါတွေကို ငါလိုချင်တယ်။ ဘယ်တော့လောက်လိုချင်တယ်။ ဒါတွေရဖို့ ငါ ဘာတွေ လုပ်မယ်”

ဒါပေမယ့် ပါးစပ်ကပြောရုံပဲ မပြောနဲ့။ စိတ်ရောကိုယ်ပါ နှစ်နှစ်ကာကာ သက်ဝင်ယုံကြည်လိုက်ပါ။ မျက်လုံးတွေကို မှိတ်ထားလိုက်ပါ။ ကိုယ်အလိုရှိတဲ့ အရာတွေကိုမြင်ယောင်ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ထားတဲ့ ကားပေါ်မှာ ထိုင်နေတဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မြင်ယောင်ကြည့်ပါ။ အောင်မြင်မှုရဲ့အရသာကို



ယခုအချိန်မှစ၍ ကျွန်ုပ်သည် ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုလေးခုကို ပြုလုပ်မည်။

1

2

3

4

မြည်းစမ်းကြည့်စမ်းပါ။ ဒီပန်းတိုင်တွေကိုချမှတ်ခဲ့ရတဲ့ အကြောင်းရင်းခံတွေကို တွေ့ကြုံခံစားကြည့်ကြပါ။

လူအများစုဟာသူတို့ရဲ့ ဘဝအခြေအနေတွေကို တိုးတက်အောင် လုပ်ချင် သလို တခြားလူတွေကိုလည်း လုပ်ပေးချင်ကြတယ်။ ကိုယ့်မိသားစုအတွက် ပိုမိုသာယာကောင်းမွန်တဲ့ ဘဝကိုဖန်တီးပေးချင်သလို စေတနာ့ဝန်ထမ်း အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကိုလည်း ကူညီထောက်ပံ့ချင်တယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တာ မှန်သမျှ ပိုက်ဆံရှိလာရင် အကုန်လုပ်လို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်အဓိက အာရုံပြုရမှာက ပိုက်ဆံတော့ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီပိုက်ဆံကို အသုံးပြုပြီး လုပ်မယ့် အရာတွေကိုပဲ အာရုံပြုရမှာ။ ကိုယ့်ရဲ့ပန်းတိုင်တွေဆီကို အရောက်လှမ်းနိုင်တဲ့ တစ်နေ့မှာ ဘဝဟာ ဘယ်လိုနေမလဲဆိုတာ တွေးကြည့် လိုက်စမ်းပါ။ ကိုယ့်ကြောင့် တခြားလူတွေရဲ့ ဘဝတွေဘယ်လို တိုးတက်ပြောင်းလဲကုန်တယ် ဆိုတာ စိတ်ကူးထဲမှာ မြင်ယောင်ကြည့်စမ်းပါ။

ဒီကမ္ဘာကြီးအတွက် ခင်ဗျားဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်မယ့် ပျော်ရွှင်ကြည်နူးမှုတွေ ကို မှန်းမျှော်ကြည့်။ ပြုံးရယ်နေတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့သား ဒါမှမဟုတ် သမီးလေးရဲ့ မျက်နှာကို မြင်ယောင်ကြည့်။ သူတို့လေးတွေရဲ့ဘဝ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာ အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းပေါင်းများစွာကို ပုံဖော်ကြည့်။ ခင်ဗျားပိုင်တဲ့ ရွက်လှေကြီး ဒါမှမဟုတ်ခင်ဗျား စိတ်ကြိုက်ဆောက်မဲ့အိမ်၊ ခင်ဗျားရဲ့ အိမ်ရှေ့ ပြတင်းပေါက်ကမြင်ရမယ့် မြင်ကွင်းတွေ၊ ဒါတွေတကယ်ဖြစ်လာမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားယုံကြည်ရမယ်။ Network Marketing လုပ်ငန်းကိုသာ ခင်ဗျားက အလေးအနက်ထားပြီး လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာမှန်သမျှ အားထုတ်ကြိုးကုတ် လုပ်မယ်ဆိုရင် ဒီအရာတွေအားလုံးဟာ ခင်ဗျားပိုင်ပိုင်ဆိုင်ဆိုင် ရယူနိုင်မယ့် အရာတွေပါ။ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေ မလုပ်ခဲ့မိရင် ဘယ်လို အကျိုးဆက် တွေ ဖြစ်လာနိုင်မလဲဆိုတာလည်း မြင်ယောင်မှန်းဆကြည့်ရမယ်။ ဒါမှ အောက်ခြေလွတ်မသွားဘဲ ဘဝကိုအမှန်အတိုင်း ရှုမြင်နိုင်လိမ့်မယ်။

ပန်းတိုင်ကို ရှေးရှုတယ်ဆိုတာအဲဒါပါပဲ။ အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်တဲ့



စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှုဆိုတဲ့ မီးတောက်ကလေးကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွင်းစိတ် အာရုံထဲမှာ တစ်ငွေ့ငွေ့လောင်ကျွမ်းလာအောင် မီးထိုးပေးတာပါပဲ။ လုပ်စရာ ရှိတာတွေကို တကယ်လုပ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ဘဝကိုတကယ် ပြောင်းလဲပစ်နိုင် တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့အသိ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိရှိနေပြီဆိုရင် ခင်ဗျား ဟာ အေးအေးသက်သာနေလို့ကို မရတော့ပါဘူး။ “ဒီတစ်ညတော့ နားနား နေနေ အိမ်မှာပဲ တီဗွီကြည့်တော့မယ်” လို့ ခင်ဗျားမပြောတော့ဘူး။ အောင်မြင်မှုကို အရယူဖို့အတွက် "Comfort Zone" ထဲကခင်ဗျား ထွက်ရ လိမ့်မယ်။ ပြောင်းလဲမှုအတွက် ပထမဆုံးစည်းမျဉ်းဥပဒေကို မှတ်မိလား။ “အခု ခင်ဗျားရဲ့လုပ်ပုံကိုပုံတွေကို မပြောင်းလဲနိုင်ရင် ခင်ဗျားရလာမယ့် ရလဒ်တွေကိုလည်း ပြောင်းလဲနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး” ဆိုတာလေ။

Q - Comfort Zone ဆိုတာဘာလဲဗျ?

A - Comfort Zone ဆိုတာ ကိုယ့်အတွက် သက်တောင့်သက်သာရှိတဲ့ နေရာပေါ့ဗျာ။ အဲဒီနေရာက ခင်ဗျားအတွက် သက်တောင့်သက်သာရှိမှုကို တော့ ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကြီးပွားတိုးတက်မှုကိုတော့ ဖန်တီးပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါက လူတိုင်းကြုံတွေ့ရမယ့် ပြဿနာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဦးတည်ချက်တစ်ခုနဲ့ အလုပ်တွေ ကြိုးစားလုပ်ကြတယ်။ အဲဒီ ဦးတည်ချက်ရဲ့ ပထမအဆင့်က အနေအထားတစ်ခုမှာ ရပ်တည်နိုင်ဖို့ပဲ။ ဒါပေမယ့် ကိုယ် အဲဒီအနေအထားမှာ ရပ်တည်နိုင်ပြီဆိုတာ သေချာသွားပြီ ဆိုတာနဲ့ တပြိုင်နက် အလုပ်ဆက်လုပ်ဖို့အတွက် တွန်းအားတွေလည်း ပျောက်ဆုံးကုန်တော့တာပဲ။ ဒီပြဿနာဟာ အများအားဖြင့် အရောင်းဘက်မှာ အားသန်တဲ့သူတွေ ကြုံတွေ့ရလေ့ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ သဘာဝကိုက အရောင်းပမာဏကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ မြှင့်တင်ရောင်းချနိုင်ပြီဆိုရင် လစဉ် ဝင်ငွေတစ်ခုရဖို့က သေချာနေပြီ။ အဲဒီမှာလူတွေက စိတ်ကိုဖြေလျှော့ပြီး Comfort Zone ထဲနားခိုနေမိတော့တာပဲ။



Get out of the comfort zone,
comfort zone မှ ထွက်လိုက်ပါ။



into the action zone!

လုပ်ဆောင်မှု action zoneထဲသို့ ဝင်ရောက်ပါ!



ကိုယ်ဘယ်လိုလှလဲဆိုတာ အပြောမစောနဲ့၊ အလုပ်နဲ့
 သက်သေပြ။
 ကွင်တင်စံအနိနီယပ်စံ



Q - အဲဒီလိုဖြစ်သွားရင် ဘယ်လိုအကျိုးဆက်တွေဖြစ်လာမလဲဆိုတာ သိသာအောင် ဥပမာတစ်ခုလောက်ပေးပါလား?

A - ကျွန်တော့်မှာ Franchise လုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့မှာရှိတဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းတချို့ရဲ့ ပထမဆုံးအပတ် အရောင်းစံချိန်ဟာ နောက်ပိုင်း ရက်သတ္တပတ် နှစ်ပတ်ပေါင်းထက် ပိုမြင့်တယ်။ အဲဒါလတိုင်းပဲ။ အဲဒီလို ဘာကြောင့် ဖြစ်ရတာလဲသိလား။ သူတို့တွေက သူတို့ရဲ့ ရပ်တည်မှုအနေထားတစ်ခု သေချာသွားပြီဆိုတာနဲ့ Comfort Zoneထဲ ရောက်သွားကြလို့လေ။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေများမှာလည်း တစ်လလုံး စာရင်းချုပ်လိုက်ရင် ရောင်းအားက အားရစရာမရှိဘူး။ သူ့ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ကြိုးစားချင်အောင် ဘယ်လိုမက်လုံးတွေပဲပေးပေး ခဏပဲ။ ကြာကြာမခံဘူး။

Q - ကိုင်တွယ်ရအတော်ခက်မယ့် ပြဿနာပဲ။ အဲဒီပြဿနာကို သူဘယ်လို ဖြေရှင်းလိုက်သလဲ?

A - တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုက ထိပ်တန်းအရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ငှားလိုက်တယ်လေ။ အဲဒီလူဆီမှာ Comfort Zone မရှိတဲ့အတွက် အားလုံးထက် အပြတ်အသတ်သာလွန်တဲ့ ရလဒ်တွေရအောင် စွမ်းဆောင်ပြနိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီတစ်ယောက်ဟာ တခြားဝန်ထမ်းတွေအတွက် စံနမူနာပြဖြစ်လာတယ်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေက သူ့ဝန်ထမ်းတွေအတွက် စံနမူနာကောင်းတစ်ခု ဖန်တီးပေးလိုက်တာပဲ။

အဲဒီအပြင် သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ရေတို Target တွေချမှတ်ပေးတဲ့ ပေါ့လစီကိုလည်း ပြောင်းလဲကျင့်သုံးလိုက်တယ်။ တစ်လစာ Target တွေအစား တစ်နေ့စာ Target တွေ နေ့စဉ်ချပေးတယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့သူတို့ရဲ့ Comfort Zone ကိုဖျက်သိမ်းလိုက်နိုင်တယ်လေ။



Q - Network Marketing မှာရော အဲဒီနည်းကို သုံးရင် ဖြစ်လား ?

A - ဖြစ်တာပေါ့။ ဒီလုပ်ငန်းမှာလည်း ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုက လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တွေအတွက် နေ့စဉ် Target လေးတွေ ချပေးနိုင်ရင် ကောင်းပါတယ်။ သူတို့ကို မနက်တိုင်းခင်ဗျားဆီ ဖုန်းဆက်ခိုင်းပြီး ဒီနေ့အတွက် Target က ဘာလဲဆိုတာ သိအောင်လုပ်ခိုင်းပါ။ ခင်ဗျားကို ဆက်သွယ်မလာတဲ့ သူတွေ ကတော့ Networker အဖြစ်က သူတို့ဖာသာသူတို့ နှုတ်ထွက်သွားကြမယ့် သူတွေပါ။ ခင်ဗျားကို နေ့တိုင်းဆက်သွယ်ပြီး ခင်ဗျားချမှတ်ပေးတဲ့ Target တွေကို ပြည့်မီအောင် လုပ်နေတဲ့သူတွေကတော့ တကယ် အလုပ်လုပ်နေတဲ့ သူတွေပေါ့။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားအနေနဲ့ သတိထားရမှာ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ Target တွေက သူတို့လက်လှမ်းမီနိုင်တဲ့ Target မျိုးတွေ ဖြစ်ရမယ်။ သူတို့ လက်လှမ်းမမီတာတွေ ဖြစ်နေရင် စိတ်ဓာတ်ကျသွားလိမ့်မယ်။ ငါတို့ တော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးထင်ပါတယ်ဆိုတဲ့ အတွေးတွေ ဝင်လာလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားချမှတ်ပေးတဲ့ Target တွေကို သူတို့ တကယ်ပြည့်မီအောင် လုပ်နိုင်ရင် တော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ အားရကျေနပ်လာကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီ အားရကျေနပ်မှု က နောက်တစ်ကြိမ် ဒီထက်ပိုကောင်းအောင် လုပ်ဖို့အတွက် တွန်းအားပဲ။

Network 5418

Today's target is :

ဒီနေ့ target ကတော့ -



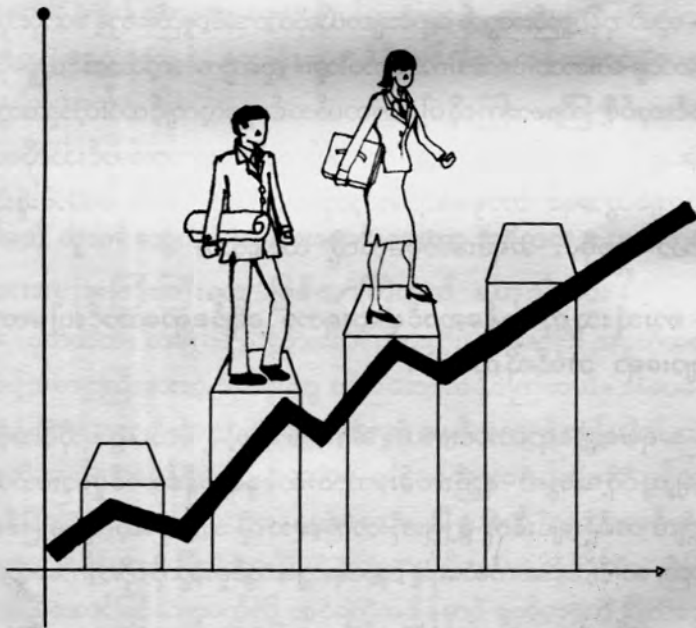
to set targets!
target တွေ ချမှတ်ဖို့ !

လွယ်နေစဉ်ကတည်းမှစ၍ အခက်အခဲများအတွက် ပြင်ဆင်ထားပါ။ သေးငယ်နေဆဲမှာပင် ကြီးကျယ်သော ကိစ္စရပ်များကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပါ။ ခက်ခဲသော အလုပ်များသည် လွယ်ကူမှုမှ အမြဲစတင်၏။ ကြီးမြင့်သော ကိစ္စရပ်များသည် အသေးအမွှားလေးများမှ အမြဲစတင်၏။

လောင်ဇူး



ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု အားလုံးသည် ပင်ပင်ပန်းပန်း
ကြိုးပမ်း အားထုတ် လုပ်ဆောင်မှု၏
အသီးအပွင့်များဖြစ်သည်။



အခန်း(၁၂)

စားသုံးသူအား ဝန်ဆောင်မှုနည်းစနစ်များ

Q - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချဖို့အတွက် ခင်ဗျား အလေးထားပြီး ပြောသွားတယ်။ ဒါပေမယ့် လူသစ်တွေအတွက် ဒါဟာ တော်တော်လေး ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်နေမလား?

A - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချတယ်ဆိုတာ အဲဒီပစ္စည်းတွေနဲ့ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှု ပေးတာပါပဲ။ အဲဒါကမခက်ပါဘူး။ လူတွေက လေ့လာသင်ယူမှုမရှိဘဲ အတင်းလုပ်ဖို့ ကြိုးစားကြလို့ပါ။ တကယ်သင်ယူလေ့ကျင့်ထားတဲ့သူအတွက် စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့အလုပ်က လွယ်လွယ်လေး။ ကားမောင်းသလိုပေါ့။ ကျွမ်းကျင်သွားရင် ဘာမှမခက်တော့ဘူး။ ကားကိုတစ်ခါမှ မမောင်းဖူးဘူး ဆိုမှသာ အစပိုင်း အရမ်းခက်ခဲမယ်လို့ ထင်ရတာ။

Q - စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရတာ ပျော်စရာကောင်းပါ့မလား၊ ခင်ဗျားရော ဘယ်လိုထင်လဲ?

A - အရမ်းပျော်စရာကောင်းတယ်။ အဲဒါဟာ ကိုယ့်ရဲ့ မိတ်ဆွေအသိုင်းအဝိုင်း ကို ချဲ့ထွင်ဖို့အတွက် နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုပဲ။ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာဟာ လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းစီကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေသလို သင်ယူလေ့ကျင့်မှု ဖြစ်စဉ် ကလည်း ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးနဲ့ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုတွေကို တိုးတက်စေတယ်။

Q - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ ထူးခြားကောင်းမွန်တဲ့ အရည်အသွေးကြောင့် Network Marketing လုပ်ငန်းထဲဝင်လာတဲ့ လူတွေဟာ ဒီပစ္စည်းတွေနဲ့ စားသုံးသူတွေကို ဘာကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးကြတာလဲ။ အဲဒါ သိပ် သဘာဝမကျသလိုပဲ။ သူတို့တောင် ဒီပစ္စည်းတွေကို သဘောကျ

နှစ်သက်ရင် သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေတွေလည်း သဘောကျနိုင်တာပဲ မဟုတ်လား ?

A - အဲဒါက လုပ်ငန်းကို တကယ်နားမလည်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေအမြဲ လုပ်တတ်တဲ့ အမှားတစ်ခုပဲ။ သူတို့က သူတို့ရဲ့ အချိန်တွေအားလုံးကို လုပ်ငန်းလုပ်မယ့် ပါတနာကို ရှာဖွဲ့ပဲသုံးကြတယ်။ ကျွန်တော်ပြောခဲ့သလိုပဲ ခင်ဗျားက စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်ရင် ခင်ဗျားအုပ်စုက လူတွေကလည်း တစ်ယောက်မှ ဝန်ဆောင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို စားသုံးသူတွေ လက်ထဲအရောက် မပို့နိုင်ရင် ခင်ဗျားရဲ့လုပ်ငန်းလည်း တာရှည်ခံမှာမဟုတ်ဘူး။ Network Marketingမှာ လုပ်ငန်းပါတနာရှာဖို့ အရေးကြီးသလောက် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ စားသုံးသူတစ်ဦးချင်းစီကို ဝန်ဆောင်ဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။

Q - ဒါပေမယ့် စားသုံးသူတွေကို လက်လီရောင်းမပေးဘဲ ကိုယ်စားလှယ် လုပ်မယ့် လူသစ်တွေကိုပဲ လက္ခားရောင်းပေးတာ အဓိကထား လုပ်ကြပြီး Structure အကြီးကြီးတွေ ဖြစ်လာကြတယ် မဟုတ်လား ?

A - ဟုတ်တယ်။ တချို့က လက္ခားရောင်းအားကိုပဲ အခြေခံပြီး အရွယ်အစား အသင့်အတင့်ကြီးမားတဲ့ အုပ်စုတွေ တည်ဆောက်နိုင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို Structure မျိုးတွေက အခြေမခိုင်ဘူး။ စနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းချိတ်ဆက် ထားတဲ့ အုပ်စုသာမှန်ရင် ဘယ်တော့မှ ရပ်တန့်သွားတယ်ဆိုတာ မရှိဘူး။ ဆက်လက် တိုးတက်ကြီးထွားနေမှာပဲလေ။ ဒါပေမယ့် လက္ခားအုပ်စုတွေ ကတော့ အချိန်မရွေး ပြိုလဲသွားနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်ရှိတယ်။ သူတို့ဟာ အကြီး အကျယ် အောင်မြင်တော့မယ်လို့ ထင်ရတဲ့အချိန်မှာပဲ ရုတ်တရက် ပြိုလဲသွား တတ်တယ်။

Q - ဘာကြောင့် အဲဒီလိုဖြစ်ရတာလဲ ?

A - လက္ခားရောင်းတာကို အခြေခံပြီး Structure ကို တည်ဆောက်ထားတဲ့

ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ လူသစ်တွေဝင်လာတိုင်း ပစ္စည်းတွေ များများမှာဖို့ တိုက်တွန်းတယ်။ သူတို့ဟာ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုအပေါ်မှာ ဝင်ငွေမရှိတဲ့ အတွက် လက္ခဏာများများ ရောင်းရတဲ့အပေါ်၊ discount ရတဲ့အပေါ်မှာ မှီခိုရတယ်။ အပတ်စဉ် လက္ခဏာရောင်းချမှု တချို့ ရှိနေရင် ခင်ဗျားဝင်ငွေ တော်တော်လေး ကောင်းနေပြီ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ခင်ဗျားဆီက စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်တဲ့ပညာ မရတဲ့အတွက် သူတို့ဝယ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို စားသုံးသူဆီ အရောက်မပို့နိုင်ဘူး။ ကြာတော့ ဒီပစ္စည်းတွေ လက်ထဲပုံနေတာ ဘာအဓိပ္ပါယ်ရှိမှာလဲဆိုပြီး ကုမ္ပဏီကိုပစ္စည်းတွေ ပြန်သွင်းပြီး ငွေပြန်အမ်းသွားကြတယ်။ နောက်ဆုံး လုပ်ငန်းထဲကကို ထွက်သွားကြတာပဲ။

Q - အဲဒီတော့ ကိုယ်ရထားတဲ့ ဆုကြေးတွေလဲ ပြန်ပေးရတာပေါ့နော် ?

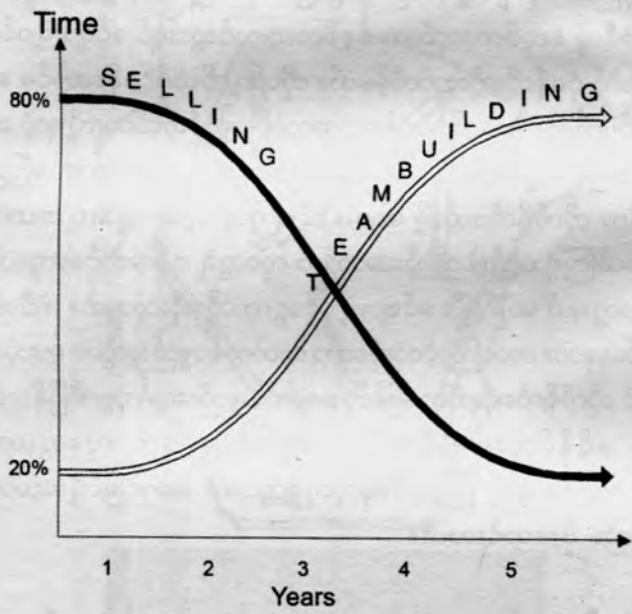
A - ဒါ ပေါ့။ ပြန်ပေးရတာများတယ်။ ပိုဆိုးတာက အလားအလာတွေ အများကြီးရှိတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်ကိုပါ ဆုံးရှုံးလိုက်ရတယ်လေ။

Q - အဲဒီလို အမှားမျိုး မမှားအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ?

A - လုပ်ငန်းစတဲ့ ပထမတစ်နှစ်အတွင်းမှာတော့ ကိုယ်ပေးထားတဲ့အချိန်ရဲ့ အနည်းဆုံး ၈၀%ကို စားသုံးသူတွေအတွက် ဝန်ဆောင်တဲ့ဘက်မှာသုံးပါ။ ကျန်တဲ့အချိန်တွေမှာတော့ သင်ယူဖို့၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ပါတနာရှာဖို့နဲ့ ပြန်သင်ပေးဖို့အတွက် သုံးပါ။ ခင်ဗျားအုပ်စုက လူတွေကလည်း ခင်ဗျားကို အတုယူပြီး လိုက်လုပ်ကြလိမ့်မယ်။ စာသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ ခိုင်မာတဲ့ လက်လီရောင်းအားကို အခြေခံထားတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုမှာ ကိုယ်စားလှယ် တွေ ထွက်သွားတဲ့နှုန်းကလည်း နည်းတယ်။ အဲဒီအတွက် ခင်ဗျားရဲ့ Structure ဟာ စနစ်တကျ ကြီးထွားလာလိမ့်မယ်။ ကိုယ့် Structure ကို ဘေးကားအောင် လူသစ်တွေကိုပဲ တစ်ချိန်လုံး ရှာနေမယ်ဆိုရင် လက္ခဏာရောင်းအားအပေါ် အားကိုးမိတဲ့ အမှားမျိုးကျူးလွန်မိမယ်။ ခင်ဗျားရဲ့လူတွေကလည်း တဖြုတ်ဖြုတ်



ပထမတစ်နှစ်တွင် အလုပ်ချိန်၏ အနည်းဆုံး ၈၀%
 သည် စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရာတွင် သုံးသင့်
 သည်။ ကျန်သည့် အချိန်များကိုမူ သင်ယူလေ့ကျင့်မှု၊
 လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ရှာဖွေမှုနှင့် သူတစ်ပါးအား
 ပြန်သင်ပေးမှုတို့တွင် သုံးရမည်။



အရောင်းထိုင်းတဲ့ပစ္စည်းဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ပစ္စည်းနဲ့
 ပတ်သက်လို့ ထိုင်းမှိုင်းတဲ့ စိတ်သဘောထားခံယူမှု
 သာ ရှိတာပါ။

မိုက်ကယ်ဘီယာ

နဲ့ ထွက်ကုန်လိမ့်မယ်။ လူသစ်တစ်ယောက် ဒါမှမဟုတ် နှစ်ယောက်လောက် ကိုပဲ သေသေချာချာ ကူညီပါ။ စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်ပေးတတ်အောင် သင်ပေးပါ။ စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်နေရင်းနဲ့ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်မယ့်သူတွေ ရှာတတ်အောင် သင်ပေးမယ်ဆိုရင် သိပ်မကြာခင်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ Structureဟာ အောက်ကို စိုက်ဆင်းသွားပြီး ခိုင်မာတဲ့ အောက်လိုင်းအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို တည်ထောင်နိုင်လိမ့်မယ်။ ရှေ့မှာ ကျွန်တော် ပြောခဲ့ပြီးသား။ ဒါပေမယ့် ထပ်ပြောချင်သေးတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့ ခင်ဗျားမှာရှိထားပြီးသား လူတွေကို အရင်ကူညီပါ။ သူတို့တွေ အခြေတကျမဖြစ်မချင်း လူသစ်တွေ ထပ်မရှာပါနဲ့အုံး။

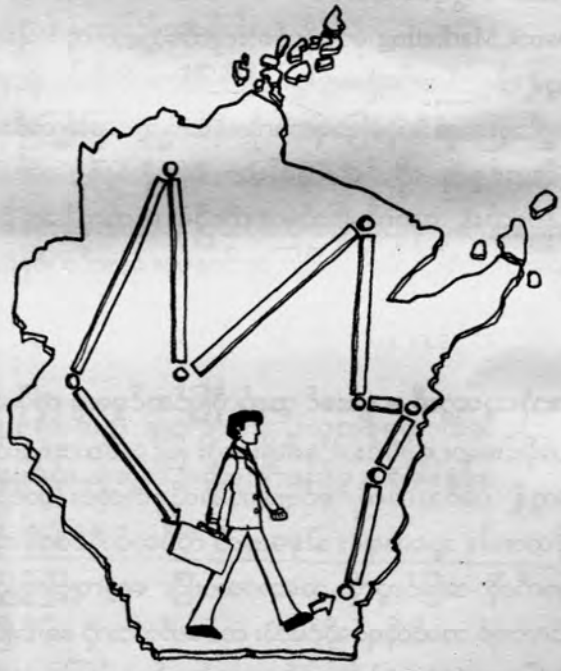
အဲဒီလို စလုပ်ကတည်းက စနစ်တကျလုပ်သွားရင် ခင်ဗျားရဲ့ဝင်ငွေဟာ နှေးပေမယ့် ပုံမှန်တိုးတိုးလာလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဝန်ဆောင်ခ ဆုကြေး တွေရယ်၊ ကိုယ်စားလှယ်အသစ်တွေအတွက် ပစ္စည်းဝယ်ပေးလို့ရတဲ့ ဆုကြေး အမှတ်အမြတ်ငွေတွေရယ် (သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းပမာဏ မပြည့်မှီရင် ကုမ္ပဏီက တိုက်ရိုက်ဝယ်လို့ မရပါ။ ထို့ကြောင့် လူသစ်များက အထက်လိုင်း ဆီက ဝယ်ကြရသည်။) ကိုယ့်အောက်က လူတွေရဲ့ ဝန်ဆောင်ခတွေပေါ်မှရတဲ့ အမှတ်တွေရယ် ပေါင်းပြီး ခင်ဗျားရဲ့ဝင်ငွေက တိုးတိုးလာတာ။ အဲဒီဝင်ငွေက ပုံမှန်ဝင်နေမှာပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေက စားသုံးသူတွေ လက်ထဲ တိုက်ရိုက်ရောက်တာဖြစ်တဲ့အတွက် ပစ္စည်းတွေ ကုမ္ပဏီပြန်သွင်းတယ် ဆိုတာ မရှိနိုင်ဘူး။ အဲဒီအပြင် ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုက လူတွေဟာလည်း ကိုယ်စားလှယ်ပဲရှာဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့သူတွေထက် အောင်မြင်ဖို့အလားအလာ အများကြီး ပိုကောင်းတယ်။

Q - ဘယ်အဆင့်ရောက်ရင် စားသုံးသူတွေကို ဝန်ဆောင်တာရပ်ပြီး Structure တည်ဆောက်တဲ့ဘက်မှာ အာရုံစိုက်ရမလဲ ?

A - အစစအရာရာ အဆင်ပြေမယ်ဆိုရင်တော့ စားသုံးသူအတွက် ဝန်ဆောင်မှုကို ဒုတိယနှစ်ဝက်မှာ ၇၀% အထိလျှော့ချနိုင်ပြီး တတိယနှစ်မှာ ၅၀% အထိ



သင်၏ လမ်းကြောင်းကို စနစ်တကျ စီစဉ်ပါ။
မဟုတ်လျှင် သင်၏ အချိန်နှင့် လောင်စာများ
အလဟဿ ဖြစ်လိမ့်မည်။



ခင်ဗျားဖြစ်သင့်တာကို ရဲရဲကြီးဖြစ်လိုက်စမ်းပါ။
ခင်ဗျား ဖြစ်ချင်တဲ့အတိုင်း ရဲရဲကြီးဖြစ်လိုက်စမ်းပါ။
ခင်ဗျားဖြစ်နိုင်သမျှ အကောင်းဆုံးကို ရဲရဲကြီး
ဖြစ်လိုက်စမ်းပါ။ ခင်ဗျားပိုပြီးရဲလေ၊ ခင်ဗျားဖြစ်ရဲ
တာတွေ တကယ်ဖြစ်လာဖို့ ပိုသေချာလေပဲ။

ဒေါက်တာနောမန်ဝင်းဆင့်ပီလ်



လျော့ချလို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာ Structure ကြီးကြီး တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ် ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ Structure ထဲက လူတွေကို ကူညီဖို့ ပိုအာရုံစိုက်ရမှာပေါ့။ စားသုံးသူတွေအတွက် အချိန်သိပ်မပေးနဲ့ တော့ပေါ့။ တချို့လူတွေက သူများငါးနှစ်လောက် လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို တစ်နှစ်ထဲနဲ့ သုပ်နိုင်တာ တွေရှိတယ်လေ။

Network Marketing မှာ ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ လုပ်ငန်းလုပ်နေသရွေ့ စားသုံးသူနဲ့ အနည်းအကျဉ်းလောက်ပဲဖြစ်ဖြစ် အထိအတွေ့ရှိနေရမယ်ဆိုတာ မမေ့စေချင်ဘူး။ အဲဒီလိုပြောရတာက ခိုင်လုံတဲ့ အကြောင်းတွေရှိလို့ပါ။ အကြောင်းတစ်ခုက ကိုယ်စားလှယ်ဟာ စားသုံးသူနဲ့ အထိအတွေ့ရှိနေမှ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ အဆက်မပြတ်မှာ။ ကိုယ့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး စားသုံးသူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်သံကို အမြဲကြားသိနေမှာ။ နောက်တစ်ခုက အောက်ခြေ မလွတ်၊ ဘဝမမေ့ဘဲ ကိုယ့်လူတွေအတွက်လည်း စံနမူနာဖြစ် နေဖို့ပါ။

Q - စားသုံးသူတွေဆီ မသွားခင် ဘယ်လိုပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်သင့်ပါသလဲ ?

A - စိတ်ပိုင်းရော၊ ရုပ်ပိုင်းပါ နှစ်မျိုးစလုံး ပြင်ဆင်ထားရမယ်။ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျားဘယ်လိုရှင်းလင်း တင်ပြမယ်ဆိုတာ လေ့ကျင့်ထားပါ။ သူငယ်ချင်း ဒါမှမဟုတ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်ကို အပြင်လူလို သဘောထားပြီး လေ့ကျင့်ကြည့်ပါ။ ကိုယ့်ကို ဆန့်ကျင်လာရင် ဘယ်လိုရင်ဆိုင်မလဲ၊ တစ်ဖက်သားကို ခေါင်းငြိမ့်လာအောင် ဘယ်လိုပြောမလဲ၊ လေ့ကျင့်ရမယ်။ ထက်သန်တက်ကြွမှု အပြည့်ရှိပါစေ။ ခင်ဗျားပိုပြီး အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးနိုင်လိမ့်မယ်။

Q - စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်ပေးတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသေးစိတ်အချက် ကလေးတွေပြောပြပါလား ?

A - ဝန်ဆောင်မှုပညာဆိုတာ တစ်ဖက်သားကို စိတ်ကျေနပ်မှု အပြည့်အဝ

ဝန်ဆောင်မှုနည်းစနစ်အချို့

- ❖ စားသုံးသူနဲ့ထောင့်ချိုးထိုင်ပါ။ မျက်နှာချင်းဆိုင်မထိုင်ပါနဲ့။
- ❖ ထက်သန်မှု အပြည့်အဝရှိပါ။
- ❖ ပွင့်လင်းရင်းနှီးစွာ ဆက်ဆံပါ။ ပြုံးဖို့မနှောင့်နှေးပါနှင့်။
- ❖ စားသုံးသူပြောသည့်စကားကို နားထောင်ပါ။ သူပြောသမျှကို စိတ်ဝင်စားကြောင်းပြပါ။ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကို တည်ဆောက်ပါ။ သူစိမ်းတစ်ယောက်ကို ငြင်းပစ်လိုက်ဖို့ အလွန်လွယ်ပါသည်။
- ❖ စကားလမ်းကြောင်း ပြောင်းသွားလျှင် ကိုယ်လိုချင်သည့် လမ်းကြောင်းပေါ် ပြန်ရောက်ရန် သိမ်မွေ့နူးညံ့စွာ လုပ်ဆောင်ပါ။
- ❖ စားသုံးသူသည် အသိဉာဏ်ကြီးသူတစ်ယောက်ဆိုသည်ကို မမေ့ပါနှင့်။ သူတို့ကို ဘယ်သောအခါမှ မလိမ်ပါနှင့်။

မနဥစ္စာဆိုတာ ရယူရမယ့်ဆုတစ်ဆုပါ။ စွန့်စားခန်းတွေ ကတော့ အဲဒီကို သွားရမယ့်လမ်းမကြီးပေါ့။ အခွင့်အလမ်း ကတော့ လမ်းဘေးက အရိပ်တွေကြားမှာ တိတ်တဆိတ် ချောင်းမြောင်းကြည့်နေတတ်တဲ့အရာတစ်ခု။

အိမောင်နုရီ

ရရှိစေတဲ့ အင်မတန်သိမ်မွေ့တဲ့ ပညာရပ်ပါ။ စားသုံးသူတချို့ 'NO' လို့ ငြင်းတာဟာ သူတို့ တကယ်လက်မခံနိုင်လို့ငြင်းတာ။ ခင်ဗျားဘာပြောပြော၊ ဘာလုပ်လုပ် သူတို့က စိတ်ပြောင်းမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အများစုက ဘာကယ် လက်မခံတာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားက သူတို့ကို တကယ်နားလည် သဘောပေါက်အောင် မပြောနိုင်သေးတာ။ ဒါကြောင့် 'NO' ဆိုတဲ့အဖြေတိုင်း ကို ငါသဘောပေါက်အောင် မပြောနိုင်သေးလို့ပါဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ ရင်ဆိုင်ပါ။ ဘာကြောင့် လက်မခံတာလဲဆိုတာ မေးပါ။ သူ ဘာပြန်ဖြေလဲ သေချာ ဂရုစိုက် နားထောင်ပါ။ အဲဒီလို နားထောင်မှ သူ့ကို ဘာဆက်ပြောရမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားသိမှာ။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူမကြိုက်တဲ့အချက်ကို ကိုယ်သိရရင် သူနဲ့ပိုသင့်တော်တဲ့ ပစ္စည်းကို ညွှန်းပေးနိုင်တယ်။ သူတို့ဘာကို မကြိုက်တာလဲ အသေးစိတ်သိအောင်လုပ်ပါ။

Network marketing ပစ္စည်းအများစုဟာ ရောင်းရလွယ်တဲ့ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်ပေမယ့် “အကျိုးကျေးဇူးတွေကိုပဲ ရောင်းပါ။ ကုန်ပစ္စည်းကိုမရောင်းပါနဲ့” ဆိုတဲ့ ရှေးဆိုရိုးစကားတစ်ခုကို လိုက်နာကျင့်သုံးမယ်ဆိုရင် အကျိုးရှိပါတယ်။

“ဒီစာအုပ် အရမ်းကောင်းတယ်။ တွေ့လား၊ ချုပ်ထားတာဘယ်လောက် သပ်ရပ်လဲ။ အဖုံးကလည်း အရမ်းခိုင်တယ်” လို့ ပြောမယ့်အစား တကယ် ပြောသင့်တာက

- “ဒီစာအုပ်ရဲ့ စာမျက်နှာတိုင်းကနေ တစ်ခုခုတော့ ခင်ဗျားရလိမ့်မယ်။ ကလေးတွေကလည်း ကြိုက်ကြမှာ။ သူတို့ မြင်သာတဲ့နေရာမှာသာ ထားပေးထား လိုက်”

“ဒီရေမွှေးလေးရှူကြည့်စမ်းပါ။ မမွှေးဘူးလား” လို့ ပြောမယ့်အစား “ဒီရေမွှေးက သံလိုက်တစ်ခုလိုပဲ ယောက်ျားတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်ရှင့်။ ကျွန်မကိုယ်တိုင်တောင် မသုံးရဲတော့လို့ ရပ်ထားရတယ်။ ကျွန်မနောက်က တကောက်ကောက် လိုက်နေကြလို့လေ”

“ဒီကွန်ပျူတာက ဈေးကွက်ထဲမှာ အကောင်းဆုံးပဲ။ အဆင့်ထပ်မြင့်ချင်ရင်

လည်း မြင့်လို့ရတယ်”လို့ ပြောမယ့်အစား

“အိမ်မှာ ကွန်ပျူတာရှိရင် ကလေးတွေအတွက် အရမ်းအကျိုးရှိတယ်။ စွယ်စုံကျမ်းတွေ ဖတ်လို့ရတယ်။ ဘာသာစကားတွေ သင်လို့ရတယ်။ ပံ့ပိုးရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အစီအစဉ်တွေကိုလည်း လေ့လာလို့ရတယ်။ ကလေးတွေ အဆင် ကောင်းလာအောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့အပြင် သူတို့အတွက် အိမ်စာလုပ်ရတာတောင် ပျော်စရာဖြစ်လာလိမ့်မယ်”

“ဒီရင်ထိုးလေးက အကောင်းဆုံး ရွှေနဲ့လုပ်ထားတာ”လို့ ပြောမယ့်အစား

“ဒီရင်ထိုးလေးက ရှင့်ရဲ့မျက်လုံးအရောင်နဲ့ ဟပ်နေတာပဲနော်။ ဒီရင်ထိုး လေးသာ ထိုးထားရင် ရှင်အလှဆုံးဖြစ်နေမှာ”

Q - စားသုံးသူဆီကမပြန်ခင် နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ဘာလုပ်သင့်သလဲ ?

A - ကိုယ့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ပါတနာ ဖြစ်လာဖို့ အလားအလာ အကောင်းဆုံး လူတွေပဲလေ။ သူတို့ကိုလည်း လုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းပေးဖို့ ခေါင်းထဲထည့်ထားရမယ်။ ဒါပေမယ့် လိမ်မာပါးနပ်ဖို့တော့ လိုတယ်နော်။ သူတို့ဆီက မပြန်ခင်ပြောရမှာက “စကားမစပ်ဗျာ၊ အခု ကျွန်တော် အလုပ်တွဲလုပ်ဖို့ လူရှာနေတာ။ ခင်ဗျားအသိတွေထဲမှာ တစ်ပတ်ကို အပိုဝင်ငွေ (လူကိုကြည့်ပြီး သင့်တော်သည့် ငွေပမာဏကိုပြောပါ။) လောက် ရချင်တဲ့သူ ရှိလား”

ဒီလောက်မေးလိုက်ရင် လုံလောက်ပြီ။ ခင်ဗျားဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ Structure တစ်ခု တည်ဆောက်လာနိုင်လိမ့်မယ်။ စားသုံးသူတွေကိုပဲ ဝန်ဆောင်မှု ပေးနေတာ သက်သက်ထက် အများကြီးပိုပြီး အကျိုးအမြတ်ခံစားရလိမ့်မယ်။

ဟောဒီမှာ- ခင်ဗျားလုပ်ရမှာက !

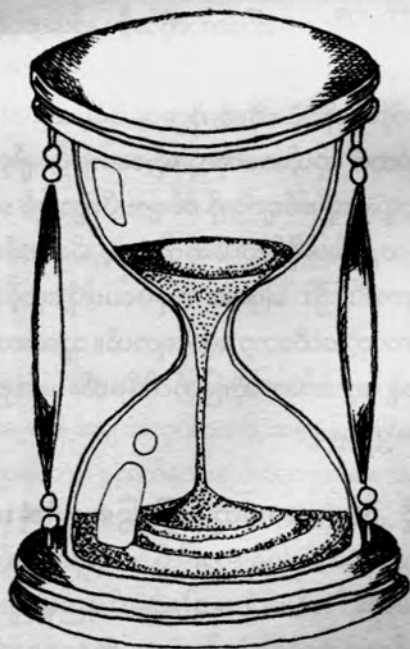
No တွေကို တတ်နိုင်သလောက် စုဆောင်း၊ No တွေ စုဆောင်းရင်းနဲ့ Yes တွေ ရလာလိမ့်မယ်။



ပျမ်းမျှအားဖြင့် ဝယ်ယူသူတို့မှ "No" ခြောက် ကြိမ်ရပြီးမှသာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်လေ့ရှိပါသည်။
ဂျက်ဖရီ ပီ ဒေးဗစ်ဆင်

ဘယ်အရာကမှ ခင်ဗျားကို နှောင့်နှေးကြန့်ကြာအောင်
လုပ်ခွင့်မပြုနဲ့!

ဒီအခွင့်အလမ်းက အမြဲရနေမှာ မဟုတ်ဘူး



အခန်း(၁၃)

လုပ်ငန်းတွင်းသို့ မိတ်ဆက်ခေါ်ဆောင်ခြင်း

- Network Marketing လုပ်ငန်းကို လုံးဝစိတ်မဝင်စားတဲ့သူတစ်ယောက်
ကို လုပ်ငန်းထဲရောက်လာအောင် လက်တွဲခေါ်တွဲနေရာမှာ ဘယ်အချက်က
အရေးကြီးဆုံးလဲ ?

A - သူပြောတာတွေကို သေချာနားထောင်ပေးဖို့က အရေးအကြီးဆုံးပါပဲ။
တစ်ဖက်သားပြောတဲ့ စကားကို သေသေချာချာ နားထောင်ပေးတတ်တဲ့သူဟာ
အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင်ကို ရှားတယ်။ ကိုယ်က စကားစပေး
လိုက်ပြီးရင် ပါးစပ်ပိတ်ပြီး သူပြောတာကိုသာ နားထောင်။ ဒီလုပ်ငန်းကို
သူ စိတ်ဝင်စားလာအောင် ပြောပေးနိုင်ဖို့တွက် လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်
အလက်တွေကို သူကိုယ်တိုင်ပဲ ကိုယ့်ကို ပေးလိမ့်မယ်။ ဒါကို သူ့ဖာသာသူ
တောင် သိမှာမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် လုံးဝကျေနပ်ပျော်ရွှင်နေတဲ့သူဆိုတာ
မရှိသလောက်ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ခင်ဗျားသိသွားရင် အဲဒီလိုအပ်ချက်ကို
ဒီလုပ်ငန်းက ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ သူသိအောင်လုပ်ပေးရုံပဲ။ သူ
သိအောင်ဆိုပြီး အတင်းကြီး ပြောပေး၊ လုပ်ပေးလို့တော့ မရဘူး။ သူက
လိုလိုလားလား မေးလာတဲ့အထိတော့ စောင့်ရတယ်။ သူမေးတာကိုပဲ ဖြေပေးပါ။
လုပ်ငန်းကိုလေ့လာဖို့ သူ့ဖာသာ ဆုံးဖြတ်လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား တိုက်တွန်းလို့
လေ့လာရတာမျိုး မဖြစ်စေနဲ့။

Q - ကျွန်တော်ကို ဥပမာလေးတွေ ပြောပြပေးပါအုံး။

A - “ခင်ဗျား အလုပ်အဆင်ပြေရဲ့လား” လို့ မေးလိုက်တယ်ဆိုပါတော့ဗျာ။
တစ်ဖက်က ပြန်ဖြေမယ်။ “မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် နည်းနည်းတော့ ငြီးငွေ့စရာ
ကောင်းတယ်။ တစ်နေ့လာလည်း ဒါတွေပဲ၊ တစ်နေ့လာလည်း ဒါတွေပဲ
လုပ်နေရတယ်။”



အဲဒီမိတ်ဆွေကို လုပ်ငန်းနဲ့မိတ်ဆက်ပေးဖို့အတွက် အထောက်အကူ ဖြစ်မယ့် အချက်တစ်ချက် အကြမ်းဖျင်း ခင်ဗျားရလိုက်လိမ့်မယ်။ စိတ်လှုပ်ရှား စရာ၊ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုအကြောင်း ခင်ဗျား ပြောပြနိုင်တယ် လေ။ ဒါပေမယ့် တိုက်ရိုက်ကြီးတော့ တန်းမပြောနဲ့။ ခင်ဗျားပြောရမှာက “ကျွန်တော့် အလုပ်ကတော့ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘူး။ တစ်နေ့နဲ့တစ်နေ့ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်တွေက ပုံသေမဟုတ်ဘူး။ အရမ်းလည်း စိတ်လှုပ်ရှားပြီး ပျော်ရွှင်စရာ ကောင်းတယ်” အဲဒီမှာ ရပ်ထားလိုက်။

ဘယ်သူမဆို သိချင်စိတ်လေးတော့ နည်းနည်းဖြစ်လာမှာပဲ။ သိချင်ရင် ဆက်မေးမှာပဲ “ ခင်ဗျားကဘာအလုပ်လုပ်တာလဲ ” လို့။

အဲဒီလိုမေးလာတော့မှ Network marketing အကြောင်း ပြောပြဖို့ ခင်ဗျား အခွင့်အရေးရမယ်။ ကိုယ်က စကားစပေး။ ဒါပေမယ့် ထပ်မမေးရင် ဆက်မပြောနဲ့။ သူဘက်က သိချင်လို့မေးလို့ ပြောတာမျိုးပဲဖြစ်ရမယ်။ သူပြောတာတွေကိုလည်း သေချာနားထောင်၊ နားထောင်နေရင်းက ကိုယ် လိုချင်တဲ့စကား လမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်လာအောင် စကားကိုထောက်ပေး။

နောက်ထပ် ချဉ်းကပ်ပုံ ချဉ်းကပ်နည်းတစ်မျိုးက အလွှာပသလွှာပတွေ ပြောရင်းက သူ့ဘဝမှာ သူ့ဘာကို မကျေမနပ်ဖြစ်နေတာရှိလဲ သိအောင် မေးခွန်းတစ်ခု မေးလို့ရတယ်။ “ဘဝမှာ ခင်ဗျားစိတ်တိုင်းမကျတာ ခြောက်ခုကို ပြောပြပါလား။”

လူတော်တော်များများက ပြန်ဖြေကြလိမ့်မယ်။ “အော် ဒါလား၊ အလုပ်၊ ရတဲ့လခ၊ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ အလုပ်တက်ဖို့ အဝေးကြီးသွားရတာ၊ ဂေါက်ရိုက် သွားချင်ပေမယ့် မသွားနိုင်တာ၊ ခွင့်ရက်နည်းနည်းပဲရတာ၊ ပင်စင်ခံစားခွင့်တွေပေါ့ဗျာ”

အဲဒီတော့မှ ခင်ဗျားက “ဒါဆိုရင် ကိုယ့်အိမ်မှာ ကိုယ်နေရင်းနဲ့ ကိုယ်စိတ်ပါတာ ကိုယ်လုပ်ပြီး ဝင်ငွေတွေ အများကြီးတိုးလာနိုင်တဲ့ နည်းလမ်း တစ်ခုရှိတယ်။ ခင်ဗျားမှာ ဂေါက်ရိုက်သွားဖို့ အချိန်တွေပိုလာမယ်။ ခွင့်ရက် လည်း ကိုယ်ယူချင်သလောက် ယူလို့ရမယ်။ ပင်စင်ခံစားခွင့် အတွက်လည်း



အာမခံချက် ရှိတယ်။ အဲဒီနည်းလမ်းကို ခင်ဗျားသိချင်လား။ လို့ မေးလိုက်ပေါ့။

Q - လုံးဝလက်လွတ်မခံသင့်တဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုပဲလို့ ကျွန်တော် ကတော့ တွေးမိမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားပြောမယ့် နည်းလမ်းက Network Marketing ဆိုတာ သူတို့ရိပ်မိပြီး လန့်မသွားနိုင်ဘူးလား ?

A - ဟင့်အင်း။ အဲဒီလိုတော့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အင်းလေ၊ တစ်ခါတစ်လေတော့ လည်း အဲဒီလို ဖြစ်ချင်ဖြစ်သွားမှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် Network Marketing ရဲ့ သဘောတရားတွေကို လူတော်တော်များများ ခုထက်ထိ မရင်းနှီးကြသေးပါဘူး။ ဒီလောက်ကောင်းတဲ့ အခွင့်အလမ်းမျိုးကို လူအများစုက သိချင်ကြမှာပါ။ ကိုယ့်ဘဝကို ပိုပြီးတိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ပြောင်းလဲနိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်း တစ်ခုကို နားထောင်ဖို့ ငြင်းဆန်တာဟာ ရူးတာပဲပေါ့ဗျာ။ အရင်က Network Marketing မှာ ပါဝင်ပတ်သက်ခဲ့ဖူးတဲ့ သူတွေတောင်မှပဲ စိတ်ဝင်စား လာနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီနဲ့ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်း ပိုပြီး ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သိချင်လာ လိမ့်မယ်။ တကယ်စစ်မှန်တဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ စစ်မှန်တဲ့ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတွေကိုသာ ရှာတွေ့ခဲ့မယ်ဆိုရင် Network Marketing ဟာ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဆိုတာကို နားလည် သဘောပေါက်တဲ့လူတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။

Q - ကိုယ့်ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးချင်တဲ့ မိတ်ဆွေက သူ့ရဲ့ လက်ရှိ ဘဝကို သူ အရမ်းကျေနပ်နေတဲ့ ပုံပေါက်နေရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ?

A - ကိုယ့်ဘဝကိုယ် လုံးဝကျေနပ်နေတဲ့သူဆိုတာ အင်မတန် ရှားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို လူမျိုးတွေကိုတွေ့ရင် လုပ်ငန်းနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးဖို့ ကြိုးစားတာဟာ သက်သက် အချိန်ဖြုန်းတာပဲ။ အောင်မြင်မှုတစ်ခု ရဖို့ဆိုတာ လူတစ်ယောက်မှာ လိုချင်တောင့်တမှု တစ်ခုခု ရှိဖို့လိုတယ်။



ငြင်းပယ်မှု မပြုနိုင်လောက်အောင် ကောင်းမွန်တဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုကိုပြု



ခင်ဗျားဟာ မနုဿသံလိုက်တုံးကြီးပါ။ ခင်ဗျားနဲ့ စရိုက်လက္ခဏာချင်း တူတဲ့သူတွေကို ခင်ဗျားဆီကို ဆွဲဆောင်ပြီး မတူတဲ့သူတွေကို တွန်းကန် ထုတ်တယ်။ ခင်ဗျားဟာ စာနာတတ်တဲ့ ကြင်နာတတ်တဲ့ ရက်ရောတတ် တဲ့ အောင်မြင်တဲ့သူတွေကို ဆွဲဆောင်ချင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် အဲဒီလိုလူမျိုး ဖြစ်ရမယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ပိုင် ရွေးချယ်မှုပါပဲ။

နိုလီယန်ဟေးလ်

Q - ထိရောက်တဲ့နည်းစနစ်တချို့ကို ပြောပြပေးနိုင်မလား?

A - အင်မတန်မှ ထိရောက်မှုရှိတဲ့ ချဉ်းကပ်ပုံ ချဉ်းကပ်နည်း အမျိုး(၂၀)ကို ပြောပြပါမယ်။ ဘယ်လိုလူမျိုးကို ဘယ်လိုစကားမျိုး စပြောရမယ်ဆိုတာကတော့ သူ့ကိုကြည့်ပြီး လုပ်ရမှာပေါ့။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ချဉ်းကပ်ရမယ့် စံမတူဘူး။ ဒါပေမယ့် အခုကျွန်တော် ပြောပြမယ့်ဟာတွေက အသုံးများတဲ့ အထိရောက်ဆုံး စကားတွေပေါ့။

(၁) ခင်ဗျားရဲ့ အခုလက်ရှိဝင်ငွေကို နှစ်နှစ်အတွင်းမှာ နှစ်ဆ ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတစ်ခုရှိတယ်။ သိချင်လား?

(၂) ပျော်စရာလည်း အရမ်းကောင်းတယ်။ နောင်ဆိုရင် ခင်ဗျားမှာ ငွေရေးကြေးရေး ပြဿနာဆိုတာ မရှိတော့အောင်လည်း လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ အဲဒီလို လုပ်ငန်းမျိုးကို တစ်ပတ်မှာ နာရီနည်းနည်းစီလောက်ပေးပြီး လုပ်နိုင်မလား?

(၃) ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေထဲမှာ အပိုဝင်ငွေ လိုချင်တဲ့သူတွေ မရှိဘူးလား?

(၄) ကြွေးဝယ်ကဒ်နဲ့ ဝယ်ထားသမျှကြွေးတွေ အကုန်ပြန်မဆပ်ချင်ဘူးလား?

(၅) သမားရိုးကျအလုပ်တွေထက် အများကြီးပိုပြီး စိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွစရာ ကောင်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုအကြောင်း ပြောပြမယ်။ နားထောင်ချင်လား?

(၆) လူတွေအများကြီးနဲ့ နေရတာ၊ အလုပ်လုပ်ရတာ ကြိုက်လား?

(၇) အခုခင်ဗျား အချိန်ပြည့် လုပ်နေတဲ့အလုပ်က ရတဲ့ဝင်ငွေထက် သာမယ့် ဒါပေမယ့် အချိန်ပိုင်းပဲလုပ်ရမယ်။ ဘယ်လိုလဲ စိတ်ဝင်စားလား?

(၈) တစ်နှစ်မှာ ခွင့် (၆)လရအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိချင်လား?

(၉) အဖိုးအခပေးဝယ်စရာမလိုဘဲ ကိုယ်ပိုင် franchise လုပ်ငန်းတစ်ခု မပိုင်ချင်ဘူးလား။



- (၁၀) အကြောင်းကြောင်းကြောင့် စိတ်ပြောင်းသွားလို့ မလုပ်ချင်တော့ရင် ဝယ်ထားတဲ့ပစ္စည်းတွေ အချိန်မရွေး ပြန်သွင်းကိုယ့်ပိုက်ဆံ (၉၀%) ပြန်ရတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုအကြောင်း ကျွန်တော်ပြောပြမယ် စိတ်ဝင်စားလား။
- (၁၁) ကုန်လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုမှာ တခြားလုပ်ငန်းတွေထက် သန်းကြွယ် သူဌေးတွေအများကြီး ပိုပြီးမွေးထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုအကြောင်း နားထောင်မလား။
- (၁၂) ငါးနှစ်လောက် ကြီးကြီးစားစား လုပ်ပြီးရင် အလုပ်ကနေ ချမ်းချမ်း သာသာနဲ့ အနားယူနိုင်မယ်ဗျာ - ဘယ်လိုလဲ
- (၁၃) ကိုယ်လုပ်ရင် လုပ်သလောက် အကျိုးခံစားခွင့်ရမယ့် အလုပ်မှန်သမျှဆိုရင် စိတ်ဝင်စားလား။
- (၁၄) လိုအပ်တဲ့အတိုင်းအတာထိ စွမ်းဆောင်နိုင်ရင် ဘယ်သူမဆို အလိုလို ရာထူးတက်မယ်။ ပြီးတော့ ရသင့်ရထိုက်တဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်ကိုလည်း အချိန်တန်ရင် သေချာပေါက်ရမယ် အဲဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးရှိတယ်။
- (၁၅) အလုပ်က အနားယူပြီးတဲ့ အချိန်မှာရတဲ့ ပင်စင်လစာဟာ ပင်စင်မယူခင်က ရတာထက် ပိုများချင်လား။
- (၁၆) ခင်ဗျားမှာ လိုချင်တောင့်တတာ တစ်ခုခုရှိလား။
- (၁၇) ကိုယ်ပျော်တဲ့အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ပြီး အပိုင်ငွေရှာချင်လား။
- (၁၈) ခင်ဗျားခင်ပွန်းထက် ဝင်ငွေပိုကောင်းချင်လား။
- (၁၉) ကျွန်တော်က ခင်ဗျားကို ပျော်စရာလည်းကောင်းမယ် ဝင်ငွေလည်းရမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခုကို ပြောပြနိုင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားစိတ်ဝင်စားမလား။
- (၂၀) သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်မယ့်နည်း ကျွန်တော်ပြောပြနိုင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျား နားထောင်မလား။

လူတွေဘာလိုတယ်ဆိုတာကို သိပြီး ပေးနိုင်တဲ့အရည်အချင်းဟာ
 ခင်ဗျားပိုင်ဆိုင်ထားသမျှ အရာတွေထဲမှာ အကောင်းဆုံး၊
 အဖိုးအထိုက်တန်ဆုံး အရာပါပဲ။ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဆီသွားဖို့
 အမြန်ဆုံး နည်းလမ်းက ခင်ဗျား ပိုင်ဆိုင်သမျှအရာတွေကို
 အကောင်းဆုံး အသုံးချဖို့ပါပဲ။



မျက်နှာမှာ အမူအရာတွေရှိသလို၊ နှလုံးသားမှာလည်း
 ပြောင်းလဲနေတဲ့စိတ်အခြေအနေတွေ ရှိတယ်။ ပညာရှိတဲ့
 သူဟာ မရေမတွက်နိုင်အောင် ပြောင်းလဲနေတဲ့ အခြေအနေ
 တွေ အားလုံးနဲ့ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် နေတတ်တယ်။
 ပရိုတီးယက်စ်လိုပေါ့။ ရေထဲရောက်သွားတဲ့အခါ အခုပဲ ခြင်္သေ့
 ဖြစ်လိုက်၊ အခုပဲ သစ်ပင်ဖြစ်လိုက်၊ ဟော အခုတော့ အမွှေး
 ထိုးထိုးထောင်ထောင်နဲ့ ဝက်သိုးတစ်ကောင် ဖြစ်သွားပြန်ပြီလေ။

ပရိုတီးယပ်စ် (Proteus)-
 ဂရိဒဏ္ဍာရီထဲမှပင်လယ်
 နတ်ဘုရား၏ သားတော်။
 ပုံသဏ္ဍာန်အမျိုးမျိုး
 ပြောင်းလဲနိုင်သည်။

အိဇစ်

Q - လူစိမ်းတွေနဲ့ စကားပြောရမှာ ကြောက်တဲ့သူကို ဘယ်လိုများ နည်းပေးချင်ပါသလဲ ?

A - ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုနဲ့ ရဲတင်းမှုရှိလာအောင် ခင်ဗျား လေ့ကျင့် ရမှာပေါ့ အစပိုင်းခဏပါပဲ။ နောက်ပိုင်းကျတော့ လွယ်သွားတာပဲ။ အရေးကြီးတာက လူတစ်ယောက်ကို တွေ့တွေ့ချင်းမှာ လုပ်ငန်းအကြောင်း တန်းမပြောဖို့ဘဲ။ သူကစမေးလာအောင် ခင်ဗျားလုပ်တတ်ရမယ်။

Q - ပစ္စည်းဝယ်သုံးနေတဲ့ ဖောက်သည်တွေ ဒါမှမဟုတ် တစ်နည်းနည်းနဲ့ Networking ကုမ္ပဏီအကြောင်း အသေးစိတ်သိထားပြီးတဲ့ သူတွေ ကိုပဲ ရွေးပြီးချဉ်းကပ်ရင် မကောင်းဘူးလား ?

A - မကောင်းပါဘူး ခင်ဗျားရဲ့အုပ်စုထဲဝင်လာမယ့် ကိုယ်စားလှယ်အသစ် တစ်ယောက်ဟာ ဘယ်နေရာက ရောက်လာမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားဘယ်လိုမှ ကြိုတင်မှန်းထားလို့ မရဘူး။ ဒါကြောင့် ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးနဲ့ ကြိုးစားနေတဲ့ Networker တွေဟာ အမြဲတမ်း မျက်စိဖွင့်နားဖွင့်ထားကြတာ အတော်ဆုံး Networker တွေဟာ လန့်ချိပြီးစိတ်ရှည်ရှည် ချဉ်းကပ်နေတဲ့သူတွေထဲက ထွက်ပေါ်လာနိုင်သလို မမျှော်လင့်ဘဲ မတော်တဆလည်း တွေ့နိုင်တယ်ဆိုတာ အတွေ့အကြုံအရ သူတို့သိကြတယ်။ မက်ဒေါ်နယ် ဟမ်ဘာဂါဆိုင်မှာ ခင်ဗျားနဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်စားနေတဲ့သူဟာလည်း အကောင်းဆုံး Networker တစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်တာပဲ။ ခင်ဗျားရဲ့သွားဆရာဝန် ဒါမှမဟုတ် အင်္ကျီချုပ်တဲ့သူ ဒါမှမဟုတ် တက္ကစီဒရိုင်ဘာ သူတို့တွေလည်း Networker တွေဖြစ်လာနိုင်တာပဲ။ မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ဒီလို လူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံကြုံနေရတာပဲလေ။ ဒီလုပ်ငန်းသာ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ အမြဲ ရှိနေရင် ကြုံကြုံကြုံလာတိုင်း ဒါမှမဟုတ် ကြုံကြုံကြုံလာအောင် ခင်ဗျား ဖန်တီးနိုင်တိုင်း ဒီလုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းကို ရင်းပြနိုင်မယ်ဆိုရင် ရလဒ်ကောင်း တွေ ထွက်ပေါ်လာမှာပဲ။

Q - အရင်ကတစ်ခါမှ မတွေ့ဖူးတဲ့ လူစိမ်းတစ်ယောက်ကို ဘယ်လို ချဉ်းကပ်ရမလဲ ?

- ရာသီဥတုအကြောင်း ပြောပြီးစကားစပေါ့။ ကဲ ကျွန်တော် နမူနာ ခုပ်ပြမယ်။ ခင်ဗျားနဲ့ကျွန်တော်က ရထားပေါ်မှာ မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်နေ တယ် ဆိုပါတော့ဗျာ။ ကျွန်တော်က ကိုယ်စားလှယ်။ ခင်ဗျားကအပြင်လူ။

ကိုယ်စားလှယ် - ရာသီဥတု သာယာတယ်နော်။

အပြင်လူ - ဟုတ်တယ်။ ဒီလိုနေ့မျိုးမှာ အလုပ်သွားရတာ ဆိုးတယ် ဗျာ။

ကိုယ်စားလှယ် - ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် မိတ်ဆက်ပေးပါရစေ။ ကျွန်တော်က ဂျွန်ပါ။

အပြင်လူ - ကျွန်မက ဆယ်လီပါ။ တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်။ -
(လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကြ)

ကိုယ်စားလှယ် - ဆယ်လီ ခင်ဗျားက ဘယ်မှာအလုပ်လုပ်တာလဲ။

အပြင်လူ - ကျွန်မက ပစ္စည်းသိုလှောင်ရုံတစ်ခုမှာ ဒုမန်နေဂျာပါ။

ကိုယ်စားလှယ် - ခင်ဗျားကြည့်ရတာ ခင်ဗျားရဲ့အလုပ်ကို သိပ်ပြီး ထက်ထက်သန်သန် ရှိပုံမရဘူးနော်။

အပြင်လူ - လျော့လျော့ပေါ့ပေါ့ ပြောမနေပါနဲ့ရှင်။ ကျွန်မက အဲဒီ အလုပ်ကို စိတ်ကိုမဝင်စားတာ။

ကိုယ်စားလှယ် - အဲဒါ တကယ်ဆိုးတယ်နော်။ ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော့် အလုပ်မှာ အရမ်းပျော်တာ။

အပြင်လူ - ဟုတ်လား၊ ရှင်ကဘာလုပ်တာလဲ ?

ကိုယ်စားလှယ် - ကျွန်တော်က လိုအင်ဆန္ဒတွေပြည့်ဝစေနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခု လုပ်နေတာလေ။



ခင်ဗျားရဲ့ တက္ကစီဒရိုင်ဘာ (ဒါမှမဟုတ်) ခင်ဗျားရဲ့
 ဆရာဝန်ဟာ ခင်ဗျားတွေ့ဖူးသမျှ **Networker** တွေ
 ထဲက အတော်ဆုံး **Networker** တွေ ဖြစ်လာနိုင်
 တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအချက်ကို သူတို့သိအောင်
 ခင်ဗျားမကူညီမချင်း သူတို့သိမှာ မဟုတ်ဘူး။



အပြင်လူ

- အမယ်-တယ်ဟုတ်ပါလား။ ကျွန်မကိုလည်း ပြောပြပါအုံး။

ကိုယ်စားလှယ်

- (ကုမ္ပဏီနာမည်) ဆိုတာကြားဖူးလား?

အပြင်လူ

- ခပ်ဝါးဝါးပဲ။ အဲဒါက ဘာလဲ?

ကိုယ်စားလှယ်

- ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပျော်စရာအကောင်းဆုံးနဲ့ ဘက်ပေါင်းစုံကနေ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ဆုံး လုပ်ငန်းတစ်ခုလို့ ပြောရင်ရတယ်။

(ကုမ္ပဏီနာမည်)ကနေ ပါဝင်လှုပ်ရှားတဲ့သူတွေအတွက် ထူးခြားပြီးကောင်းမွန်တဲ့ စနစ်တစ်ခုနဲ့ ဆွဲကြေးတွေ ပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကအုပ်စုလိုက် စုပေါင်းအားနဲ့ ဆွဲဆောင်မှုအပြည့်ရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုကို စက်ရုံကနေ စားသုံးသူလက်ထဲ တိုက်ရိုက်ပို့ပေးတယ်။ ဆိုင်တွေကနေ တစ်ဆင့်ရောင်းတာမျိုးမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလို ကြားခံအဆင့်တွေမရှိတဲ့အတွက် ဖြန့်ချိနေတဲ့ အုပ်စုထဲကလူတွေအတွက် အကျိုးအမြတ်တွေ အများကြီးပိုရတယ်။

ကဲအခုဆိုရင် သူနဲ့ခင်ဗျားနဲ့ အတော်လေး ရင်းနှီးသွားပြီ။ သူ့ကို စိတ်ဝင်စားလာအောင်လည်း ခင်ဗျားပြောပြီးသွားပြီ။ ဒီနေရာကစပြီး သူက ခင်ဗျားကို မေးခွန်းတွေ မေးလာလိမ့်မယ်။ သူ့ရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒတွေ၊ လိုအပ်ချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့အရာကိုပဲ ပေးမိဖို့ ခင်ဗျားသတိထားရလိမ့်မယ်။ Network Marketing ကိုလေ့လာမယ်ဆိုရင်လည်း သူ့ကိုယ်တိုင်ကိုက လေ့လာချင်လို့ လေ့လာတာပဲဖြစ်ရမယ်။

ရာသီဥတုအကြောင်းကို ပြောပါ။ အဲဒါက
 ခုမှတွေ့ တဲ့လူတွေကို စကားစပြောဖို့အတွက်
 အမြဲတမ်း အသုံးဝင်တယ်။



စကားပိုင်းတစ်ခုမှာ ပါဝင်တဲ့ ပထမဆုံး ပစ္စည်း
 တစ်ခုက အမှန်တရား၊ နောက်တစ်ခုက ကောင်းစွာ
 ခံစားနားလည်သိရှိမှု တတိယတစ်ခုက ဟာသဉာဏ်
 ရှင်မှုနဲ့ စတုတ္ထကတော့ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိမှု
 တို့ပါ။

ဆာဝီလျှံတန့်ပယ်

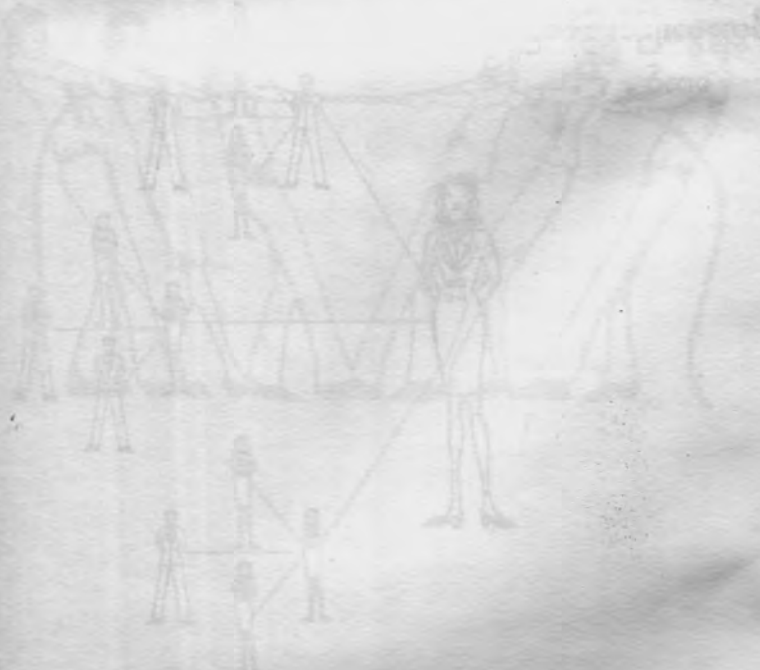
၂ - သူ့ကို လုပ်ငန်းထဲရောက်လာအောင် လက်တွဲခေါ်နိုင်ဖို့အတွက်
နောက်ထပ်တစ်ဆင့်က ဘာလုပ်ရမလဲ ?

- ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံသဘောတရားတွေကို ခြုံငုံမိအောင် အကြမ်းဖျင်း
ပြောပြပြီးပြီဆိုရင် သူနားထောင်ဖို့ ဒါမှမဟုတ် ကြည့်ဖို့ အခွေတစ်ခွေ
ပေးရမယ်။ (အခွေတွေကို ခင်ဗျားနဲ့အတူ အမြဲတမ်းဆောင်ထား သင့်တယ်)
တော့ နာမည်ကတ်ပြားပေး၊ ပြီးရင် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်း
ရှင်းလင်းသရုပ်ပြဖို့အတွက် သူ့အိမ်ကိုချိန်းရင်ချိန်း ဒါမှမဟုတ် ပို့ချပွဲတစ်ခုကို
ဖိတ်ချင်ဖိတ် (ဖိတ်ရင်တော့ သူ့ကို ကိုယ်ကသွားခေါ်ပေးရမယ်) အဲဒီအထိ
အားလုံး အဆင်ပြေမယ်။ သူကလည်း အခွင့်အလမ်းကို အခွင့်အလမ်းမှန်း
သိနိုင်တဲ့ အသိဉာဏ်သာ ရှိမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ အုပ်စုမှာ ထက်သန်
တက်ကြွတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်သစ်တစ်ယောက် မကြာခင် တိုးလာတော့မှာ။
Network Marketing မှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် ခင်ဗျား လုပ်ရမှာတွေက
အဲဒါတွေပဲ။

ကိုယ့်ရဲ့ Structure ကို စနစ်တကျ တည်ဆောက်မယ်။ ကိုယ့်ကို
အချိန်ပေးတဲ့သူ၊ ထက်သန်တက်ကြွတဲ့သူတွေအတွက်ပဲ အချိန်ပေးပြီး
အကျိုးရှိရှိ အသုံးချမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အရွယ်အစားဘယ်လောက်
ကြီးမားတဲ့ ကွန်ယက်ဖြစ်ပါစေ။ ဖြန့်ကျက်ချိတ်ဆက်နိုင်ဖို့အတွက် အခြေခံ
အုတ်မြစ်ကို ချနိုင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီကွန်ယက်ဟာ အခြေခိုင်ပြီး နောက်ဆုံးမှာ
သူ့ဖာသာ ဆက်လက်ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးနိုင်တဲ့အထိ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒီ
ကွန်ယက်ဟာ အပေါက်အပြဲတွေ ဖြစ်လာရင်လည်း သူ့ဖာသာ ဖာထေးပြုပြင်
သွားလိမ့်မယ်။ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက် ထွက်သွားရင် အဲဒီနေရာမှာ



နောက်ထပ် ကိုယ်စားလှယ်အသစ်တစ်ယောက် ရောက်လာလိမ့်မယ်။ ပြီးဝေ
 အဲဒီလုပ်ငန်း ကွန်ယက်ကြီးဟာ ကုမ္ပဏီအခွန်ရှည်သလောက် အခွန်ရှည်
 တည်တံ့နေလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား ဘယ်ကိုပဲ ရောက်နေရောက်နေ ဘာတွေပဲ
 လုပ်နေလုပ်နေ ခင်ဗျားအတွက် ဝင်ငွေတွေလည်း မပြတ်ဖန်တီးပေးနေလိမ့်မေ



အခြေခံသဘောတရားများကို အကြမ်းဖျင်းပုံဖော်ပြပါ။

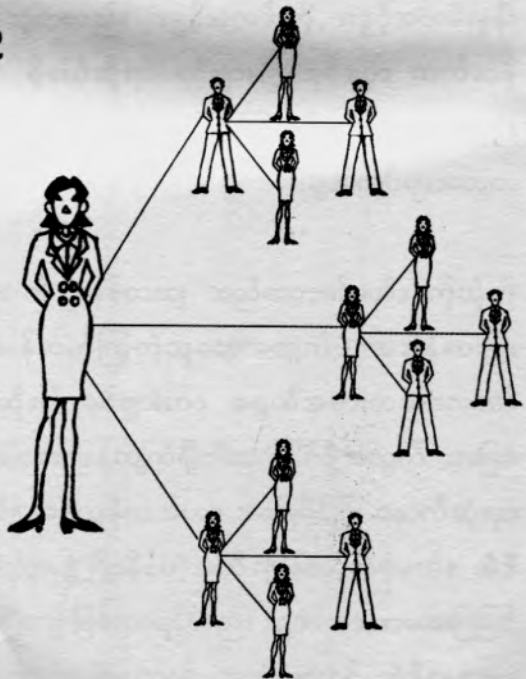
Exponential Growth Curve

↑
Profit
အကျိုးအမြတ်

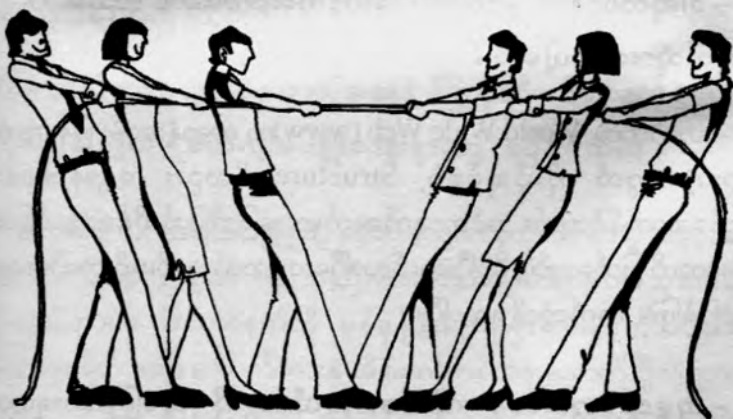


အချိန်ကာလ Time ⇨

မိတ္တူပွားခြင်းဖြစ်စဉ်
စတင် . . .



သင်ရရှိမည့် ရလဒ်များကို ပြောင်းလဲရန်အတွက်
သင် ယခုလုပ်နေသည်များကို ပြောင်းလဲပစ်ရမည်!
ဤသည်မှာ တစ်ခုတည်းသော
နည်းလမ်းဖြစ်သည်။



အခန်း(၁၄)

အင်တာနက်ပေါ်မှ Network Marketing

Q - အင်တာနက်က Network Marketing အတွက် အသုံးတည့်ရဲ့ ဘာပဲ?

A - သိပ်အသုံးတည့်တာပေါ့ဗျာ။ အင်တာနက်မှာ ကိုယ်စားလှယ်အသစ်တွေ ရှာဖွေဖို့နဲ့ အုပ်စု Structure တည်ဆောက်ဖို့အတွက် သုံးလို့ရတဲ့ Tools တချို့ ရှိနေပြီ။

Q - ဒါဆိုလုပ်ငန်းကို နိုင်ငံတကာအဆင့်ထိရောက်အောင် တည်ထောင်ဖို့ ပိုလွယ်သွားတာပေါ့နော်?

A - ဟုတ်တယ် World Wide Web (www)က ကမ္ဘာနဲ့အဝှမ်း ဖြန့်ကျက် ထားတဲ့အတွက် ကိုယ့်အုပ်စုရဲ့ Structure ကိုလည်း ကမ္ဘာနဲ့အဝှမ်း တည်ဆောက်နိုင်တယ်။ အင်တာနက်ခေတ်မှာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ နယ်ခြား မျဉ်းတွေကို ဖြတ်ကျော်ဖို့ ပိုပိုပြီးလွယ်လာပြီလေ။ ဘယ်သူ့ကိုမဆို ဘယ်နေရာ ကပ်ဖြစ်ဖြစ် လက်တွဲလို့ရလာပြီ။

Q - ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ဆုကြေးပေးရတာ ကျတော့ ပိုခက်မသွားဘူးလား?

A - မခက်ပါဘူး။ ခုခေတ်က အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေလွှဲတာတွေကို လွယ်လွယ်ကူကူ စီစဉ်လို့ရပါတယ်။ ဘဏ်ငွေစာရင်းတွေလည်း ဖွင့်ထားလို့ ရတယ်။ ပြီးတော့ Network Marketing ကုမ္ပဏီအများစုမှာ အပြည်ပြည် ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီခွဲတွေ ရှိကြတယ်။ သူတို့အတွက်က နိုင်ငံတကာနဲ့ အလုပ်လုပ်

ရတာ အဆန်းမဟုတ်တော့ဘူး။ တချို့ ကုမ္ပဏီတွေဆိုရင် ကိုယ့်နိုင်ငံမှာထက် တခြားနိုင်ငံတွေမှာ ပိုတောင် အောင်မြင်သေးတယ်။

Q - ရိုးရိုး Network Marketing ကုမ္ပဏီတွေက အင်တာနက်သုံးတဲ့ အဆင့်ကို မြှင့်တင်လာကြတာလား? ဒါမှမဟုတ် ခုမှပေါ်လာတဲ့ ကုမ္ပဏီ အသစ်တွေက အင်တာနက်နဲ့ပဲ အလုပ်လုပ်ကြတာလား?

A - နှစ်ခုစလုံးပဲ။ အခုအင်တာနက်ပေါ်မှာ အရမ်းအောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီ အများစုဟာ မကြာသေးခင်ကမှပေါ်လာတဲ့ ကုမ္ပဏီအသစ်တွေပဲ။ သူတို့က အီးမေးလ်နဲ့ပဲ ဆက်သွယ်တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့သတင်းလွှာတွေ ပို့တယ်။ ဒါပေမယ့် အွန်လိုင်းနဲ့ အလုပ်လုပ်လာတဲ့ ရိုးရိုးကုမ္ပဏီတွေလည်း ပိုပိုများလာပြီ။

Q - ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကြည့်ရင်အင်တာနက်နဲ့ အလုပ် လုပ်တဲ့အတွက် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူးတွေ ရရှိနိုင်သလဲ?

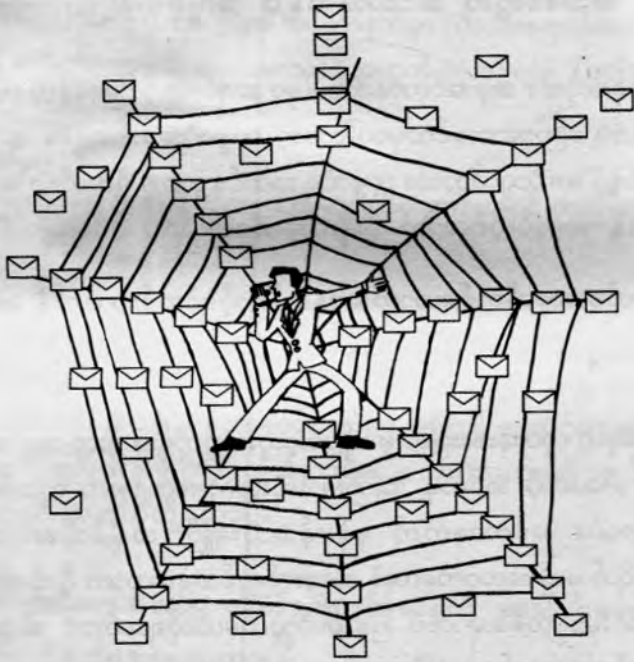
A - တစ်ခုက လူတန်းစားခွဲခြားမှု မရှိတော့ဘူး။ လူတိုင်းတန်းတူ အခွင့်အရေး ရတယ်။ ဒါပေမယ့် အဓိကနဲ့ အကြီးမားဆုံးအကျိုးကျေးဇူးက လူသစ်ရှာဖွေ ပို့လွယ်တာပဲ။ အင်တာနက်ကို မှန်မှန်အသုံးပြုပြီး အချိန်တိုအတွင်းမှာ ကုန်ကျစရိတ် မဆိုစလောက်လေးနဲ့ အီးမေးလ်တစ်သန်းလောက် ပို့လို့ရတယ်။ တစ်သောင်းမှာ တစ်ယောက်ပဲ ပြန်ဆက်သွယ်မယ်ဆိုရင်တောင် ခင်ဗျားမှာ လူသစ်တစ်ရာလောက် ရနေပြီ။

Q - ပြန်ဆက်သွယ်တဲ့နှုန်းက အတော်နည်းတာပဲနော်?

A - ကျွန်တော်က အနည်းဆုံးထားပြီးတွက်ပြတာပါ။ ခင်ဗျားပို့လိုက်တဲ့ အီးမေးလ် ပေါ်မူတည်ပြီး လူတစ်ထောင်မှာ နှစ်ယောက်ကနေ ဆယ်ယောက်လောက်



သင်သည် tools များကို မှန်မှန်ကန်ကန် အသုံးပြုခြင်းဖြင့်
 အလွန်တိုတောင်းသော အချိန်ကာလအတွင်း မဆိုစလောက်သော
 ကုန်ကျစားရိတ်အနည်းငယ်မျှဖြင့် အီးမေးလ်တစ်သန်းကို
 ပို့လွှတ်နိုင်သည်။



ဘဝက သင်တောင်းဆိုတာကို ပေးလိမ့်မယ်။
 ဒါပေမယ့် သင့်ဘက်က လုံလောက်တဲ့ အတိုင်း
 အတာတစ်ခုထိ ကြာမြင့်စွာ ပြင်းပြစွာ
 တောင်းဆိုတဲ့ အခါကျမှသာ ပေးမှာ။

အီး နက်စ်ဘစ်

ပြန်ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။ လူတွေက မျှော်လင့်နိုင်တာထက် ပိုပြီး မျှော်လင့်
 နေကြလို့သာ ဒီနှုန်းကို နည်းတယ်ထင်တာပါ။ အင်တာနက်ပေါ်က ရနိုင်သမျှ **အိမ်မေးလ်**တွေ
 အိမ်မေးလ်လိပ်စာတွေ ယူမယ်ဆိုရင် သန်းပေါင်းများစွာ ရနိုင်တယ်။ လူပုဂ္ဂိုလ်
 တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ လိပ်စာတွေ ဟုတ်ချင်မှဟုတ်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်အိမ်မေးလ်တော့
 ပို့ဖို့လိပ်စာတွေ ပြတ်လပ်မသွားနိုင်ဘူးပေါ့။ ပို့တာလဲ
ဘည်

**Q - အိမ်မေးလ်ပို့တဲ့အခါ အကြောင်းအရာဆိုတဲ့ နေရာမှာ ဘယ်လိုရေးရင်
 ကောင်းမလဲ ?** ၂၆၃

A - လူအတော်များများက အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အိမ်မေးလ်တွေဆိုတာ သိရင်
 ဖွင့်မကြည့်ကြတော့ဘူး။ ကိုယ်ပို့လိုက်တဲ့ အိမ်မေးလ်ကို လူတွေဖွင့်ကြည့်ချင်
 အောင် လုပ်ဖို့က အခက်ဆုံးပဲ။ အကြောင်းအရာဆိုတဲ့ နေရာမှာ ကိုယ်သုံးတဲ့
 စကားလုံးတွေက စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းရမယ်။ သူများနဲ့မတူဘဲ ထူးခြား
 ရမယ်။ ဥပမာဗျာ - လူတွေအသုံးများပြီး ထိရောက်မှု မရှိနိုင်တော့တာတွေက

- ကိုယ့်ဘော့စ်က ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲလေ၊
 (Be Your Own Boss)
- ကနေ့ကစပြီး ငွေရေးကြေးရေးလွတ်လပ်ပြီ၊
 (Financial Independence Today)
- လာပါ။ အရယူစမ်းပါ၊
 (Come and get it)
- ဒါကိုစမ်းသပ်ကြည့်ပါအုံး!!
 (Check this out !!)
- ငွေလွယ်လွယ်ရမယ်၊
 (Easy Money)



- လုပ်သလောက်ရမယ်၊
(Get Paid What You Are Worth)
- တကယ်လုပ် အဟုတ်ဖြစ်ရမယ်!!!
(Viable Opportunity !!!)
- ကျွန်တော့်ကို အခု ဖွင့်ကြည့်လိုက်ပါ!
(Open Me Now!)
- ခင်ဗျားရဲ့ ဘော့စ်ကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်တော့၊
(Sack Your Boss)

ဒီစကားလုံးတွေကြည့်ရင် ကောင်းမယ်ထင်ရပေမယ့် အီးမေးလ်သုံးနေတဲ့ လူတွေက ဒါမျိုးတွေ အများကြီးရဖူးလို့ ရှိနေပြီ။ ဘာကိုမှ တိတိကျကျ ဖော်မပြထားတာ ပိုကောင်းတယ်။ ဒါမျိုးတွေသုံးကြည့်

- Early
- Late
- Time
- Re:
- Yes
- Sorry
- Perhaps
- Later
- Meeting

သဘောပေါက်လားမသိဘူး။ အရေးကြီးမှန်း၊ မကြီးမှန်း မသိနိုင်တဲ့ ဒီလို အကြောင်းအရာ ခေါင်းစဉ်မျိုးကို လူအတော်များများ ဂရုမစိုက်ဘဲမနေနိုင်ဘူး။ ခေါင်းစဉ်နဲ့ လူတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ မကြိုးစားနဲ့။ ကိုယ့်အီးမေးလ်က အမှိုက်ပုံးထဲ ရောက်သွားမယ်။



Q - ခင်ဗျားပေးတဲ့ အကြံက မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အီးမေးလ်တွေ အများကြီးပို့တာ တရားမဝင်ဘူး မဟုတ်လား?

A - အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက တချို့ပြည်နယ်တွေမှာဆိုရင်တော့ ဟုတ်ကောင်း ဟုတ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားက ဘယ်လိုပို့တာလဲ ခင်ဗျား အီးမေးလ်မှာ ဘာတွေပါလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာလည်း မူတည်ပေးသေးတယ်။ ကျွန်တော်က ဥပဒေကို ချိုးဖောက်ဖို့ မပြောပါဘူး။ ဥပဒေဘောင်ထဲမှာ ခင်ဗျား လုပ်လို့ရတာကိုပဲ လုပ်ပါ။

Q - အီးမေးလ်ရဲ့ စာကိုယ်ပိုင်းနဲ့ပတ်သက်လို့ရော?

A - အကြောင်းအရာခေါင်းစဉ်ကို ကြည့်ပြီးစာကိုယ်ကို ဘယ်လိုရေးရမယ်ဆိုတာ သိနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ နှစ်ခုပေးပါ့မယ်။

- မှ : ကိုယ့်ရဲ့ အီးမေးလ်လိပ်စာ
- သို့ : ဆက်သွယ်မယ့် အီးမေးလ်လိပ်စာ
- အကြောင်းအရာ : Early (အစောပိုင်းက)

ပြီးခဲ့တဲ့လ အစောပိုင်းက ကျွန်တော့်ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားစေတဲ့ အရာတစ်ခု ကျွန်တော် တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ ခင်ဗျားလည်း ကျွန်တော့်လိုပဲ ဖြစ်နိုင်လိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားသိချင်ရင် <http://come.to/johnbremner> မှာကြည့်ပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ပြန်စာကို မျှော်နေမယ်။
ကိုယ့်နာမည်

ခင်ဗျားရဲ့ အကြောင်းအရာမှာ ပေးထားတဲ့ခေါင်းစဉ်ကို ဘယ်အီးမေးလ်မှာ မဆို သုံးနိုင်တယ်။

- မှ : ကိုယ့်ရဲ့ အီးမေးလ်လိပ်စာ

NET WORK F14B



သို့ : ဆက်သွယ်မယ့် အီးမေးလ်လိပ်စာ
 အကြောင်းအရာ : Sorry (ဝမ်းနည်းပါတယ်)

အနှောင့်အယှက်ပေးရတာ ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့လ အစောပိုင်းက ကျွန်တော့်ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားစေတဲ့ အရာတစ်ခု ကျွန်တော် တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ ခင်ဗျားလည်း ကျွန်တော့်လိုပဲ ဖြစ်နိုင်လိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားသိချင်ရင် <http://come.to/johnbremner> မှာကြည့်ပါ။
 ခင်ဗျားရဲ့ပြန်စာကို မျှော်နေမယ်။
 ကိုယ့်နာမည်

Q - အဲဒီ Links တွေနဲ့သွားရင် ဘာတွေတွေ့မလဲ?

A - ခင်ဗျားသိချင်ရင် ကိုယ့်ဖာသာကိုယ်ရှာကြည့်လေ။

Q - ကောင်းပြီ။ ဒါနဲ့ကျွန်တော်သတိပြုမိတာတစ်ခုရှိတယ်။ အဲဒီ အီးမေးလ်တွေမှာ အပို့ခံရတဲ့လူနာမည်မပါဘူးနော် Dear Mr. Smith (ခင်မင်ရသော မစ္စတာစမစ်) ဆိုတာမျိုးတွေ မပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ?

A - အင်တာနက်က အီးမေးလ်လိပ်စာ စာရင်းတွေကိုယူပြီး ပို့တာဆိုရင် နာမည်နဲ့လိပ်စာ တွဲသိဖို့ ခက်တယ်လေ။ ကိုယ်ရတဲ့ အီးမေးလ် List တွေ ထဲမှာ နာမည်တွေ တွဲမပါလည်း Volume Method နဲ့ တစ်ခါတည်း အများကြီး ပို့ချလိုက်ပေါ့။ များများပို့နိုင်လေ ပြန်စာရနိုင်ခြေ ပိုများလေပေါ့။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားက Mail Merge (လိပ်စာနဲ့ လူနာမည်တွဲပေးခြင်း) လုပ်နိုင်လို့ အီးမေးလ်တိုင်းမှာ လူပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ နာမည်တွေပါအောင် ထည့်ပို့နိုင်ရင်တော့ အများကြီး ပိုကောင်းတာပေါ့။

Q - လူနာမည်တွေနဲ့ တွဲရက်အီးမေးလ်လိပ်စာကို တစ်ခုချင်း လိုက်ရှာရင်ရော အကျိုးရှိနိုင်လား?

A - ရှိရင်လည်း ရှိမှာပေါ့။ အခြေအနေပေါ်မူတည်တယ်။ ဥပမာ-ခင်ဗျား Network Marketing နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွေးနွေးကြတဲ့ အုပ်စုတစ်ခု ဆက်သွယ်မယ်ဆိုရင်တော့ အီးမေးလ်အဆက်အသွယ်တွေ အများကြီး ရနိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမယ့် နာမည်တွေတွဲပါတဲ့ အီးမေးလ်လိပ်စာတွေကို အင်တာနက်ထဲမှာ လိုက်ရှာနေဖို့ကတော့ အချိန်တော်တော်ကုန်လိမ့်မယ်။

Q - တကယ်လို့ အီးမေးလ်လိပ်စာတွေ ယူဖို့အတွက် သုံးရတဲ့ Tools တွေကို မတတ်နိုင်ရင်ရော ဘယ်လိုလုပ်မလဲ?

A - ပထမတစ်လမှာ အစမ်းပေးသုံးတာ (Trial Version) ရှိတယ်လေ။ ပိုက်ဆံပေးစရာ မလိုဘူး။ အဲဒီအလကားရတဲ့ Trials တွေကို သုံးပြီး ဝင်ငွေရလာတဲ့အခါ Tools တွေ ဝယ်နိုင်လာမှာပေါ့။

Q - ဒီနည်းကလည်း မဆိုးပါဘူး။ အဲဒါဆိုရင် ခင်ဗျားပို့လိုက်တဲ့ အီးမေးလ်တွေကို ဖွင့်ဖတ်ပြီး လူတွေက အီးမေးလ်ထဲမှာပါတဲ့ Links တွေနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ Web Site ကို ဝင်ကြည့်တယ်ဆိုပါတော့ ဘာ ဆက်လုပ်မလဲ?

A - Web Site ကိုသုံးပြီး ပစ္စည်းရောင်းလို့ရတယ်။ ပြီးတော့ အခွင့်အလမ်း ကိုလည်း ရောင်းလို့ရတယ်လေ။ အင်တာနက်အခြေခံတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေက အီလက်ထရောနစ် ပစ္စည်းတွေကို အခြေခံကြတာများတယ်။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားရဲ့ Web Site ပေါ်ကနေ Reports တွေ ဒါမှမဟုတ် Marketing

Tools တွေ ဝယ်ခိုင်းလို့ရတယ်။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားရဲ့ Web Site ပေါ်မှာ တခြား Web Site တွေ တင်ပေးထားလို့ရတယ်။ ခင်ဗျား Web Site ထဲ ဝင်လာတဲ့ လူတွေက အဲဒီ Web Site တွေဆီ ခုန်သွားတိုင်း ခင်ဗျား ကိုက်ဆံရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီဆိုက်တွေမှာ ပစ္စည်းရောင်းထွက်သွားတိုင်း ခင်ဗျား ကော်မရှင်ရတာပေါ့။ Web Site တစ်ခု ဆိုတာက ဘာတွေရနိုင်တယ် ဆိုတာသိဖို့ မာတိကာ တစ်ခုလိုပဲ သုံးရတာမို့လို့ Web Site ပေါ်မှာ အသေးစိတ်တွေ သိပ်မရေးပါနဲ့။ Web Site ပေါ်မှာရှိတဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ Network Marketing ဆိုက်တွေကို ဝင်ကြည့်ပါ။ မှတ်စုထုတ်ပါ။ Web Sites တွေကနေ အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းပေါင်းစုံကို ခင်ဗျား သိသွားလိမ့်မယ်။

Q - တကယ်လို့များ အီးမေးလ်တွေ အများကြီးပို့ခွင့်မပြုတဲ့ Network Marketing လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ဝင်ရောက်လှုပ်ရှားမိတဲ့သူအတွက် သူ့ရဲ့ ဆိုက်ကို လူသိအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ?

A - တခြားနည်းလမ်းတွေ ရှိပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ဆိုက်ကို Search Engines တွေပေါ်တင်ပေါ့။ ဒါဆိုရင် လူတွေက သူတို့သိချင်တဲ့ အကြောင်းအရာနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ စကားလုံးတွေသုံးပြီး ဝင်ရှာရင်းနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ဆိုက်ကို တွေ့မှာပဲ။ Alta Vista တို့ Yahoo တို့ Lycos တို့ Hot Bot တို့ပေါ်မှာ ခင်ဗျား Web Site ကို တင်ထားရင် တခြား Search Engines တွေကလည်း ခင်ဗျား Web Site လူကြည့်များတာ တွေ့တဲ့အခါ သူတို့ပေါ်ဆွဲတင်သွားမှာပဲ။ ခင်ဗျားအနေတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ စာသားတွေရဲ့ ပထမစာကြောင်းမှာ မှန်ကန်တဲ့ စကားလုံး (Keywords) တွေ သုံးဖို့လိုပါတယ်။ ဒါမှ အဲဒီ Search Engines တွေမှာ အုပ်စုခွဲတဲ့အခါ မှန်မှန်ကန်ကန် ခွဲလို့ရမယ်။

Search Engines တွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘရူစ်ကလေးရဲ့ အကြံပြုချက် တွေကို <http://www.bruce clay.com/webrank.htm> မှာကြည့်ပါ။



အဲဒီမှာပါတဲ့ အကြံပြုချက်တွေ အားလုံးကို ခင်ဗျားလိုက်နာမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ Search Engine အရမ်းကျွမ်းကျင်တဲ့ Expert တစ်ယောက် ဖြစ်လာပြီ ခင်ဗျားရဲ့ Web Site ကို ကြည့်တဲ့လူတွေလည်း တစ်နေ့တစ်နေ့ ထောင်နဲ့ ချီနေမှာပဲ။

Network Marketing Web Site များ နောက်မှာ Web Site တချို့ကို ဥပမာအဖြစ် ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။ Web Sites တွေဟာ တစ်ချိန်လုံး ပြောင်းလဲနေပါတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းကိုမဆို ပါဝင်ပတ်သက်တော့ မယ်ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်အသိဉာဏ်နဲ့ သေသေချာချာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပါ။ ဒီမှာရှိတဲ့ ဆိုက်တော်တော်များများမှာ ခင်ဗျားရဲ့ကိုယ်ပိုင် Network Marketing Web Site တွေ ဖန်တီးယူနိုင်မယ့် Links တွေ ပါပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ Web Site မှာ ကိုယ့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အခွင့်အလမ်းတွေကို ထည့်သွင်းပေးနိုင် ပါတယ်။



Form : Your e-mail address
To : Prospect's e-mail address
Subject : Early

Early last month I discovered something that changed my life forever. I think it will do the same for you. You can check it out at :

<http://come.to/johnbremner>

I look forward to hearing from you.

Your name

In a similar way you can use the Subject heading in any e-mail:

From :
To : Prospect's e-mail address
subject : Sorry

Sorry to intrude. Early last month I discovered something that changed my life forever. You can check it out at :

<http://fade.to/tac>

I look forward to hearing from you.

Your name

http://nm-sos.netfirms.com

ဒီဆိုက်မှာ အမျိုးမျိုးသော အခွင့်အလမ်းတွေ၊ ထုတ်တုန့်ပစ္စည်းတွေ၊ Link တွေနဲ့ Network Marketing tools တွေ ရှိပါတယ်။ ဒီဆိုက်ဟာ ဂုဏ်သရေရှိ Network Marketer တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဒေးဗစ်လီးဝိုင်အက်စ်ရဲ့ ဆိုက်ပါ။

Address | http://www.brave.com/adv-000/

Network Marketing
NM - SOS
Source of Success

Welcome

- About Us
- Network Success
- MLM Training
- Opporunities
- Product
- Discussion Board
- Chat Room
- Contact
- Members Only

First and foremost, I'd like to say a very big 'Thank you' from all my dedicated associates and myself. We owe our success to each and every one of you, and I hope that we have been able to reward your remarkable support with great value and great quality.

We are dedicated to bringing you the most excellent MLM / Network Marketing opportunities that you can sponsor internationally and are set to be the most profitable in the 21ST Century! Check out what we have brought to you! Do visit our Discussion Bulletin Board as well!

Our strategy for success in the 21ST Century are 'Teamwork', 'Win-Win', 'Leverage', 'Services Quality' and 'Training'.

Our tag line - Life, the way I want it! - Means a great deal to us at Network Marketing Source Of Success (NM-SOS). We sincerely wish to help you achieve the lifestyle you aim for.

Special acknowledgement to: Mr. Jason Ang
(Committee Chief of The Millennium Vision)

© 1999 Internet

Reproduce with permission

http://www.mlmwoman.com/

ဒီဆိုက်ကတော့ အမျိုးသမီးတွေအတွက် ရည်ရွယ်တဲ့ဆိုက်ဆိုတာ သိသာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတိုင်းအတွက် အသုံးဝင်တဲ့ အချက်အလက်တွေ၊ tools တွေ ဒီမှာရှိပါတယ်။

http://www.mlmwoman.com/

MLM Woman Newsletter

Every Month a NEW Newsletter. Read all the Best Issues - Over 100 articles to help you build your MLM business fast!

Hi Everyone, Linda Locke here . . .

As editor/publisher of MLM Woman, I would like to personally welcome you to our MLM community on the Net. MLM Women is the ONLY website newsletter dedicated solely to women in network marketing.

Here you'll find hundreds of tips, resources, and in-depth knowledge to super-charge your MLM business. Please come in and leave a visit. Comments and feedback are welcome.

Add this page to your list of favorite web sites and check back often! We update this site on a regular basis.

Click on the links below to go to a page that interests you:

- MLM Woman Newsletter** - Every Month a NEW Newsletter. Read the Best Issues - Now Over 100 articles. More MLM information right here than any place ON or OFF the Net!
- Advertiser on MLM Woman!** - Want to Get Great Exposure? Click here to find out how you can advertise on the MLM Woman Web Site!
- MLM Company Distributor Listings** - Looking for a good company or want to get the word out about yours? Here you'll find some of the best. The companies are listed in alphabetical order. Click on one of the links below.
Listings A-F Listings G-L Listings M-Q Listings R-Z
- MLM Woman Classifieds** - Don't waste hours searching. Here you'll find information about great products, services and business opportunities being offered on the Net.
- Autoreponder Mail** - Visit our Autoreponder Mail - get FREE info E-mailed to you instantly!
- Send A FREE Digital Postcard** - Visit the MLM Woman Post Office and send us

Reproduce with permission

<http://www.upline.com/>

ဒီဆိုင်မှာ အွန်လိုင်းစာကြည့်တိုက်၊ Network Marketing ဆိုင်ရာ အဖြစ်အပျက်တွေ၊ ကျင်းပတဲ့ပွဲတွေ စာရင်းနဲ့လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးတည့်မယ့် tools တွေ ပါပါတယ်။

The screenshot shows the Upline.com website interface. At the top, there's a navigation bar with the Upline logo and a link to subscribe. Below that, there's a main content area with a sidebar on the left containing links like 'Home', 'About Us', 'Contact Us', 'Events', and 'Partners'. The main content area features a large advertisement for 'The Upline Journal' with the text 'Current Issue August 2011'. The ad includes a list of benefits for subscribers, such as 'Subscriber Savings', 'Today's Savings', '2 Free Company Reports', 'Current Issues', 'Book Issues', and 'Virtual Assistance'. A small image of a person is visible on the right side of the ad. At the bottom left of the ad, there's a small box that says 'You'll find more great resources at our sister site NETWORK MARKETING.com'.

Reproduce with permission from Upline.

<http://www.mlmarketing.com> ကို ဝင်ကြည့်ပါ။ discussion forum (ဝင်ရောက်ပြောဆိုဆွေးနွေး နိုင်သည်) တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ အသုံးဝင်သော link များစွာ ရနိုင်ပါတယ်။

ဧကားလုံးရှင်းလင်းချက်

- Network Marketing (သို့မဟုတ်) Networking** = ကွန်ရက်ဈေးကွက်စနစ် (အလွန်ခေတ်မီသော စီးပွားရေးစနစ် သစ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။)
- Networking Company** = ကွန်ရက် ဈေးကွက်စနစ်ကို ကျင့်သုံးသော ကုမ္ပဏီ
- Networker (သို့မဟုတ်)** = ကွန်ရက် ဈေးကွက်စနစ်ကျင့်သုံးသော ကုမ္ပဏီတွင် ဝင်ရောက်လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်သော ကိုယ်စားလှယ်လွတ်လပ်သည့် လုပ်ငန်းရှင်လည်း ဖြစ်သည်။
- Network (သို့မဟုတ်) Structure** = **Network Marketing** လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးကွန်ရက် (သို့မဟုတ်) ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးအဖွဲ့အစည်းတွင် ပါဝင်ဖွဲ့စည်းထားသော ကိုယ်စားလှယ်များ၏ ချိတ်ဆက်တည်ဆောက်ပုံ

၁၅

ဤစာအုပ်တွင် Network Marketing လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ လက်တွေ့အသုံးချ၍ရသော၊ စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွဖွယ်ကောင်းသော၊ ရှင်းလင်းတိကျသော လမ်းညွှန်ချက်များ ပါရှိပါသည်။ ဤစာအုပ်ပါ အဆင့်များကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သင်၏ လုပ်ငန်းသက်တမ်းတိုးတက်မှုမရှိသည့် အခြေအနေမှ အလွန် ပြီးကျယ်ခမ်းနားသော အောင်မြင်မှုများကို ရရှိလာနိုင်ပါသည်။

- အခြားသူများ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည့် အမှားများကို မည်သို့ ရှောင်ရှားမည်နည်း
- လူသစ်များအား လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ ဖြစ်လာအောင် လက်တွဲခေါ်ပုံ
- လူတိုင်း မဖြစ်မနေပြုကျင့်ရမည့် ကတိတာဝန်(၈)ရပ်
- အောင်မြင်မှုအတွက် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်
- မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုနှင့် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းနိုင်မှုတို့နှင့် ပတ်သက်၍ အကြံဉာဏ်များ ပေးထားသည်ကို ဖတ်ရပါလိမ့်မည်။

အချို့လူများ အောင်မြင်မှုကို ရရှိနေချိန်တွင် အချို့မှာ ကျရှုံးနေကြခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ လူများနားလည်ရခက်နေသည့် ပုစ္ဆာကို ဤစာအုပ်က ဖြေရှင်းပေးပါလိမ့်မည်။ ထို့နောက် သင်နှင့် အမှန်တကယ်ထိုက်တန်သည့် အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီသို့ လမ်းပြခေါ်ဆောင်သွားပါလိမ့်မည်။