ဟားဗဒ်ကာဆင်

၏

ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန်

အမှတ် [၁]

ဦးလှခင် [[illegible]] ညီ

A GUIDE TO SUCCE

BY

HEBERT CASSO

ဟားဗဒ်ကာဆင်-၏

ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန် အမှတ် (၁)

ဦးလှခင်=မြန်မာပြန်

A GUIDE TO SUCCESS

BY

HEBERT CASSON

A

(ဒုတိယအကြိမ်)

စာမူကြိုတင်ခွင့်ပြုချက်အမှတ် (၁၃၅၉)

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက် အမှတ် (၂၁၀၈)

သလောက် — အဝင်း

အဖုံးရိုက် — အောင်ချမ်းသာ

စာအုပ်ချုပ် — အောင်ချမ်းသာ

ထုတ်ဝေသူ
ဒေါ်မြခင်(၀၁၃၆၇)အမျိုးသားစာအုပ်တိုက်၊
၂၄၁၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊
အလုံ-ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ
ဦးခင်မောင် (မြ-၀၁၃၈၉) မြန်မာ့တံခွန် ပုံနှိပ်တိုက်၊
၅၆၊ လှည်းတန်းလမ်းမ၊ ကမာရွတ်၊ ရန်ကုန်။
(ဒုတိယအကြိမ်)

ဒုတိယအကြိမ်

၁၉၇၄ ခု — နိုဝင်ဘာလ၊

အုပ်ရေ — ၂၅၀၀၊

တန်ဖိုး — ၁၀ ကျပ်၊

ဖြန့်ချိရေး

အမျိုးသားစာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၂၄၁၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊

အလုံစာတိုက်-ရန်ကုန်မြို့။

(ဒုတိယအကြိမ်)

မာတိကာ

★

စ–အခွင့်ကောင်းကို လက်မလွှတ်နှင့်

၁။ သင်၏ဦးနှောက်ကို အလုပ်များများလုပ်ပေးပါ။
၂။ တွေးတောကြံဆလျှင် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကြံဆပါ။
၃။ ခေါင်းဆောင်တဦး၏ အရည်အချင်းများမှာ။
၄။ သင်သည် တာဝန်ကို အလိုရှိသလော။
၅။ တဆက်တည်းအကျိုးပေးသော ကုသိုလ်ကံ။
၆။ ဝါသနာပါသည့်အရာများ။
၇။ ငွေငါးသောင်းရလျှင် ဘာလုပ်မလဲ။
၈။ မိမိကိုယ်တိုင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ရမည်။
၉။ လျှင်မြန်သော အောင်မြင်ခြင်း၏ အကြောင်းရင်း။
၁၀။ နွားသတ်သမားလေးဘဝမှ အမဲသားဘုရင်။
၁၁။ စိတ်တန်ခိုးကင်းမဲ့သော အလိုဆန္ဒများ။
၁၂။ လူထုထံတွင် လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူခြင်း။
၁၃။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ပြုလုပ်မှု။
၁၄။ စခန်းချရာ မော်တော်ကားဆိပ်လို အခွင့်အရေးများ။
၁၅။ အပိုပစ္စည်း အသေးအဖွဲလေးများ၏ အံ့ဩဖွယ်ရာ–
တန်ခိုးသတ္တိ။
၁၆။ နားထောင်တတ်အောင် ကြိုးစားပါ။
၁၇။ ငွေတစ်ဆယ်နှင့် လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ပုံ။

(ဒုတိယအကြိမ်)

မာတိကာ

၁၈။ ရဲစွမ်းသတ္တိ။

၁၉။ အိမ်ပြင်သည့်လုပ်ငန်း။

၂၀။ စီးပွားရေးရောဂါကုသရေးဌာန။

၂—စီးပွားရေးလုပ်ငန်း

၂၁။ ဆိုင်ခန်းကို ခင်းကျင်းပြသခြင်း။

၂၂။ မိမိလုပ်ငန်းကို အမြဲတမ်းရောင်းချနေပါ။

၂၃။ "ကျွန်ုပ်သည်" "ကျွန်ုပ်ကို" "ကျွန်ုပ်၏"

၂၄။ ရိုင်းစိုင်း မိုက်မဲမှု အသေးအမွှားများ။

၂၅။ အတွင်းအမြွက်များကို ရှာဖွေလေ။

၂၆။ စွဲစွဲမြဲမြဲ ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်း။

၃—ဟားဗဒ်ကာဆင်၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

၂၇။ ကာဆင်၏ဝါဒ။

၂၈။ ကာဆင်၏နောက်ဆုံးစာ။

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

ကျွန်ုပ်သည် ဟားဗဒ်ကာဆင် ရေးသော စာအုပ်များကို အတော်များများ ဖတ်ရှုဖူးပါသည်။ ၎င်းတို့အနက် Art of Decision ဆုံးဖြတ်မှု အတတ်ပညာကို ဦးဌေးအောင်အားပြန်ဆိုစေ၍ အမျိုးသားစာအုပ်တိုက်မှ ထုတ်ဝေခဲ့ပါသည်။ ထို့နောက် Brain Building ဦးနှောက် ကောင်းအောင် လေ့ကျင့်နည်းကိုလည်းကောင်း ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်ပြန်ဆို၍ အမျိုးသားတိုက်မှပင် ထုတ်ဝေခဲ့ပါသည်။ ထိုစာအုပ်များမှာ လူကြိုက်များသဖြင့် အကြိမ်ကြိမ် ထပ်မံရိုက်နှိပ်ခဲ့ရပါသည်။

ယခုတဖန် A Guide To Success ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန် အမှတ် ၁ ကို ဆက်လက်ပြန်ဆိုလိုက်ရပြန်သည်။ ဤစာအုပ်သည် ဟားဗဒ်ကာဆင် တည်းဖြတ်သော Efficiency Magazine တွင် ဖော်ပြပါရှိသော အတွေးအခေါ်ပိုင်းကလေးများမှ ကောင်းနိုးရာရာတို့ကိုထုတ်နုတ်၍ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်ပြန်ဆိုရိုက်နှိပ်သောစာအုပ်ဖြစ်ပါသည်။

ဟားဗဒ်ကာဆင်သည် တက်ကျမ်းအမျိုးပေါင်း ၁၂၀ ခန့် ရေးသားပြုစုခဲ့သည်ဟု သိရပါသည်။ ၎င်း၏စာများသည် လူငယ်လူရွယ်များအားပညာရေး၊ စီးပွားရေး၊ စာရိတ္တမှစ၍အဘက်ဘက်ကဘိုးတက်အောင် အားပေးရုံမက နည်းကောင်းလမ်းကောင်း

များကိုလည်း ဖြန့်ဝေထားသောကြောင့် အတိုင်းတိုင်း အပြည် ပြည်တွင် ဘာသာစကားအမျိုးမျိုးဖြင့် အကြိမ်ကြိမ်ထပ်မံရိုက်နှိပ် ကြရလေသည်။

၎င်း၏ အမျိုးပေါင်း ၁၂၀ မျှသော တက်ကျမ်းတို့အနက် မြန်မာပြည်သို့ ရောက်ရှိလာသော အရေအတွက်မှာ အလွန်နည်း ပါးလှသည့်ပြင် လွယ်လွယ်နှင့် ဝယ်၍မရနိုင်အောင် ရှားပါးကြ ပေသည်။ သို့သော်လည်း သူ၏စာများကို ရသမျှစုဆောင်း၍ မြန်မာလူငယ်များအကျိုးငှာ မြန်မာဘာသာပြန်ဆို၍ ဆက်လက် ထုတ်ဝေသွားရန် ရည်မှန်းထားပါသည်။

ယခုပြန်ဆိုလိုက်သော "ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန်အမှတ်(၁)" **A Guide To Success** မှာ လူတိုင်းနှင့် အသင့်လျော်ဆုံးသော အကြံဉာဏ်များချည်းဖြစ်သည့်ပြင် ဤခေတ် လူငယ် လူရွယ်များ အတွက် အထူးလိုအပ်သော စာအုပ်ဖြစ်၍ စာဖတ်ပရိသတ်များ အား တနည်းနည်းအားဖြင့် အကျိုးပြုလိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ရပါ ကြောင်း။

လှဒင်

၂၀-၅-၇၂

ရန်ကုန်မြို့။

[၁]

အခွင့်ကောင်းကို လက်မလွှတ်နှင့်

လူတဦးတယောက် ထိပ်တန်းသို့ ရောက်နေသည်ကို တွေ့မြင်ရသောအခါ ထိုသူသည် "ကြက်ကန်းဆန်အိုးတိုး" ဆိုသလို ထိုနေရာသို့ မတော်တဆ ရောက်လာသည်ဟု မထင်လေနှင့်၊ ကံကောင်းထောက်မ၍ ရွှေတောင်ပေါက်ပေးခြင်းမဟုတ်ပါ။

သူသည် ထိုနေရာသို့ရောက်အောင် တလှမ်းချင်းလှမ်း၍ တက်ခဲ့ရပေသည်။ သူ့အဖို့ အောင်မြင်ခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်မှာ အခွင့်ကောင်း ကြုံကြိုက်ခြင်းမဟုတ်၊ လုံ့လဝီရိယနှင့်ဇွဲကြောင့်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

+ + +

လူအတော်များများသည် ဘဝအတွေ့အကြုံကို လေ့လာရန် အလို့ငှာ မြို့ကြီးများသို့ သွားရောက်တတ်ကြ၏။ သူတို့၏ ဇာတိဖြစ်သော မြို့ငယ် ရွာငယ်ကလေးများတွင် မရနိုင်သည့် အရာများကို ထိုမြို့ကြီးများက ပေးစွမ်းနိုင်လိမ့်မည်ဟု သူတို့ထင်မြင်ယူဆနေကြ၏။ အမှန်စင်စစ်အားဖြင့် သူတို့လုပ်ဆောင်ရာကာလ၊ ဘဝဖြစ်စဉ်သည် သူတို့၏ ကိုယ်ခန္ဓာအတွင်းမှာပင် ရှိပေသည်။ ယင်းကား သူတို့၏ လက်ရှိအခြေအနေ၊ သူတို့၏တတ်သိနားလည်မှုနှင့် သူတို့၏ စွမ်းရည်သတ္တိတို့သာ ဖြစ်ပေသည်။

သင်သည် အကယ်၍ သင်တို့မြို့ငယ်ကလေးမှာပင် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် မစွမ်းဆောင်နိုင်လျှင် မြို့ကြီးတွင်နေ၍ သေးငယ်သော လုပ်ငန်းကလေးထဲသို့ လျှိုဝင်သွားပြီး ထိုမြို့ကြီးထဲမှာပင် အမှတ်မထင် နေထိုင်သွားရပေလိမ့်မည်။

\+ + +

လူငယ်တယောက်သည် မည်သည့်အလုပ်ကိုမဆို တက်လမ်းမရှိလျှင် ငြင်းပယ်သင့်သည်။ သင်ကြား နာယူစရာ၊ လေ့လာဆည်းပူးစရာနှင့် လှမ်းတက်ရန် အခွင့်ကောင်း တခုခုမျှမရှိလျှင် အသက်ကင်းမဲ့သော မည်သည့် လုပ်ငန်းကိုမဆို ငြင်းပယ်သင့်လေသည်။

ထိုက်တန်၍ မှန်ကန်သော အလုပ်ကိုရှာဖွေရန် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သောလုပ်ငန်း လေး,ငါး,ခြောက်ခုကို စာရင်းပြုလုပ်ပါ။ ထို့နောက် ယင်းလုပ်ငန်းများမှ အလုပ်တနေရာရာကို မရမနေဇွဲသန်သန်နှင့် တောင်းဆိုပါ။ အနေးနှင့်အမြန်ဆိုသလို သင့်အတွက်လမ်းပွင့်၍လာပါလိမ့်မည်။

\+ + +

သင်၏ဦးနှောက်ကိုအလုပ်များများပေးပါ။ ။သိန်းသောင်းများစွာသော လူတို့သည် မိမိတို့၏ ခန္ဓာကိုယ်နှင့် ဦးနှောက်ကိုဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမျှသာ အလုပ်လုပ်စေလျက် ပင်ပန်းစွာ ရှာဖွေစားသောက်နေကြရ၏။ လူတယောက်အဖို့ ခန္ဓာကိုယ်နှင့် ရင်းနှီးရှာဖွေ၍ရရှိသောအရာကား မများပြားလှပေ။

\+ + +

အလုပ်တခုကိုပင် နိုင်နင်းစွာ မလုပ်နိုင်သော လူတယောက် အဖို့ မည်သည့်လုပ်ငန်းမဆို သူ့အတွက် အခက်ချည်းဖြစ်နေပေလိမ့်မည်။ လူတိုင်း-လူတိုင်းထားသင့်သော ရည်ရွယ်ချက်မှာ မိမိအလုပ်ကို စိုးစဉ်းမျှပင်ဖြစ်စေ ပိုမိုကြီးထွားနေစေရန်ပင် ဖြစ်သင့်ပေသည်။

\+ + +

လူငယ်တယောက်သည် ထုထည်ကြီးမားသော စည်းစိမ်ချမ်းသာကြီးတခု စုပြီးပုံပြီး ရရှိပိုင်ဆိုင်လိုလျှင် ထိုလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ စိတ်အားထက်သန်မှုအထူးရှိနေရန်လိုသည်။ သူသည် ရှေးဦးစွာ ဥစ္စာဖြစ်ထွန်းအောင် အလုပ်လုပ်ကိုင်ရပေမည်။ ဥစ္စာပစ္စည်းက ၎င်းအတွက် အလိုအလျောက်အလုပ်လုပ်ပေးသွားလိမ့်မည်။ နောက်ဆုံး၌ ရွှင်လန်းချမ်းမြေ့ဖွယ်ကောင်းသော နေ့သို့ ဆိုက်ရောက်ရပေလတံ့။ သို့ရာတွင် ရှေးဦးမဆွ ဦးစားပေးရမည့် အချက်မှာ ချွေတာစုဆောင်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

\+ + +

လူတယောက်သည် ကြီးမားသော အောင်မြင်မှုကြီး တခုကို လုပ်ဆောင်ပြီးစီးသောအခါ ၎င်းအား လူတိုင်း သိမြင်မှတ်သား အလေးထားကြ၏။ သို့ရာတွင် ထင်ရှားကျော်ကြား၍ မလာမီ အခါက ထိုသူပြုလုပ်ခဲ့ရသော ရှည်လျားကြမ်းတမ်း ပင်ပန်း ခက်ခဲသော ခရီးတာကိုမူ မည်သူမျှ မတွေ့မမြင်ခဲ့ကြပေ။

သင်သည် တစုံတခုကို ကြီးမားအောင် ပြုလုပ်လိုလျှင် သေးငယ်သော အရာပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ရှေးဦးစွာပြုလုပ်ရ

ဦးမည်။ တချက်တည်း ခုန်ရုံမျှဖြင့် တောင်ထိပ်သို့ မည်သူမျှ ချက်ချင်းမရောက်နိုင်။

+ + +

တွေးတောကြံဆလျှင် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ကြံဆပါ။ မြင့်မြင့်မားမား ကြံပါ။ ဂျုံးဆိုသူသည် လွန်ခဲ့သော ၄၅နှစ်ခန့် ကာလက လက်ရှိဆိုင်ထက် ပိုမိုကြီးမားသောဆိုင်ကြီး ဖြစ်လာစေရန် အကြံအစည်ကြီးတခုကြံစည်ခဲ့ဖူးရာ၊ ယနေ့ သူ့မှာကြီးကျယ်သော ဆိုင်ကြီးတခု ရရှိနေလေပြီ။

+ + +

မည်သည့် လုပ်ငန်းတွင်မဆို မိမိတတ်နိုင်သမျှ အားလုံးကို သိမ်းကျုံး လေ့လာ ဆည်းပူးရန် စတင် ကြံစည်သော လူငယ် တယောက်၌ အထွတ်အထိပ်သို့ ရောက်ရှိရန် တက်လှမ်းနေသော အခြင်းအရာလက္ခဏာများ ကောင်းစွာပါရှိနေလေသည်။

+ + +

အထူးတိုးတက်ကြီးပွားပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားရန် စိတ်အား ထက်သန်သူ လူငယ်အမြောက်အမြားက "ကြီးကျယ် မြင့်မြတ်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများကား ဘယ်လို လူစားမျိုးနည်း၊ သူတို့တွင် တခြားလူတွေမှာ မရှိသော တန်ခိုးသတ္တိများ ရှိနေကြသလော" ဟူ၍ အံ့သြနေကြ၏။

ဘဝသက်တမ်း တလျှောက်လုံး ကျွန်ုပ် တွေ့မြင်ခဲ့ရသော ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ အကြောင်းကို စူးစမ်း လေ့လာကြည့်သောအခါ သူတို့သည် တခြားလူများနှင့်တနုံတည်း

သော အချက်တွင်သာ ကွဲပြားခြားနားနေပေသည်။ သူတို့သည် တခြားလူတွေစိတ်မကူးသောကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သည့်လုပ်ငန်းကြီး တခုကို ပြုလုပ်ရန် စတင်ရှုလည်း ကြံစည်ခဲ့ကြသည်။ ထို့ပြင် တခြားအလုပ်ထက် ထိုလုပ်ငန်းအပေါ်တွင်သာလျှင် စွဲစွဲမြဲမြဲ အာရုံစိုက်၍ ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့ကြသည်။

"အနိုင်မခံ-အရှုံးမပေး" ဟူသော စကားမှာ ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့၏ တူညီသော အရည်အချင်းကို ဖော်ပြသော စကားဖြစ်ဟန်ရှိပေ၏။

\+ \+ \+

ခေါင်းဆောင်တဦး၏ အရည်အချင်းများမှာ-(၁) စေ့စပ်သေချာ တိကျစွာ ကြည့်ရှုတတ်ခြင်း၊ (၂) လုံးစေ့ ပါဝင်စေ့ ဖတ်ရှုခြင်း၊ (၃) မှတ်သားနာယူခြင်း၊ (၄) တွေးတော စဉ်းစားခြင်း၊ ဆင်ခြင်နှိုင်းဆ၍ ချင့်ချိန်တတ်ခြင်း၊ (၅) ထက်မြက်သော စိတ်ထားရှိခြင်း၊ (၆) နိုးကြားထကြွရှိခြင်း၊ (၇) သူအသုံးပြုနိုင်သော အသိအလိမ္မာနှင့် အတတ်ပညာအတွက် အစဉ်သဖြင့် စူးစမ်းရှာဖွေနေခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

ခေါင်းဆောင် ဆိုသည်မှာ သူလိုငါလို လူပေါင်းသောင်းခြောက်သောင်ကဲ့သို့ မိမိမှတ်ဉာဏ်၏ အစေခံ စက်ချုပ်မဟုတ်၊ သူသည် ဆန်းသစ်သော အကြံအစည်၊ တီထွင်သောစိတ်ကူးနှင့် မှန်ကန်သောနည်းလမ်းများကို အသုံးပြုတတ်သည်။

\+ \+ \+

သင့်ကိုယ်သင် "အဘယ်သို့နည်း" ဟု မေးမြန်းခြင်းထက် "အဘယ်ကြောင့်နည်း" ဟု အမြဲတမ်းမေးမြန်းခြင်းကပို၍အရေး

ကြီးပါသည်။ ထိုထက် ယင်းမေးခွန်း၏ အဖြေမှန်ကို သိနားလည်ရခြင်းက ပို၍အရေးပါလှ၏။

"အဘယ်သို့နည်း" ကို သိနားလည်သောလူကို လုပ်ငန်းတခုတွင် သာမန်နေရာ၌ တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။ သို့သော် "အဘယ်ကြောင့်နည်း" ကို သိနားလည်သောလူကား ထိုလူ၏အပေါ်က အုပ်ချုပ်ရသော အကြီးအကဲ ဖြစ်လာပေလိမ့်မည်။

\+ + +

လူငယ်တိုင်းအတွက် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနှင့် အများဆုံးသက်ဆိုင်ပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ အကောင်းဆုံးသော အရာကား မိမိ၏နောင်ရေးကို တွေးတောဆင်ခြင်နိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်လေသည်။ မိမိ၏ဘဝသက်တမ်းကို တန်ဖိုးရှိရှိ မည်သို့ အသုံးချမည်ဟု မိမိစိတ်ထဲတွင် ရည်မှန်းချက်တခုခု ပုံသွင်းထားဖို့သင့်သည်။

တတ်သိကျွမ်းကျင်သူ၊ သီးခြားအတတ်ပညာတခုခု၌ ထူးချွန်သူနှင့် စတင်ကြံစည်၍ တီထွင်တတ်သူများအတွက် ဤကမ္ဘာလောကကြီးအတွင်းတွင် လုပ်ငန်းပေါင်း သိန်းသောင်းများစွာ ထာဝစဉ်စောင့်ကြိုလျက် ရှိနေပေလိမ့်မည်။

\+ + +

လူတဦးတယောက်သည် သေးငယ်သော လုပ်ငန်းကလေးကိုပင် ဂရုတစိုက်နှင့် ကောင်းကောင်းလုပ်ပါက၊ သူ၏လုပ်နည်းကိုင်နည်း နိဿရည်းသည် သူ၏စွမ်းဆောင်မှုနှင့်တကွ သူ၏အကျင့်စာရိတ္တကိုပါ အကောင်းဆုံး စစ်ဆေးစမ်းသပ်ခြင်း ဖြစ်ပေသည်။

(ဒုတိယ

မှန်ပြတင်းများကို[illegible]လင်းသန့်စင်နေသောလူငယ်တယောက်ကို စောင့်ကြည့်ပါ။ သူသည် ပြတင်းတံခါးတို့၏ အလယ်ပိုင်းကို ပွတ်တိုက် သုတ်သင်ပြီး အနားထောင့်များကို မေ့လျော့ ချန်လှပ်ထားမည်ဆိုလျှင် ထိုသူကား တိုးတက်ကြီးပွားမည့်သူ မဟုတ်ဟု သိနိုင်ပေသည်။

အခန်းတခုကို ရှင်းလင်းနေသော အစေခံကို စောင့်ကြည့်ပါ၊ အကယ်၍ အလုပ်ကို ကမန်းကတန်းနှင့် ပြီးစလွယ် လုပ်ကိုင်ပြီး ဟိုမှ-သည်မှ ရွှေ့ကာပြောင်းကာ မသေမချာလုပ်သွားလျှင် သူမသည်မိမိလက်ထပ်မည့်ခင်ပွန်းသည်အတွက် အိမ်တွင်းမှုကျွမ်းကျင်လိမ္မာသော အိမ်သူဇနီး ဖြစ်လာမည်မဟုတ်ပေ။

မော်တော်ကားအလုပ်ရုံမှအလုပ်သမားတဦး မော်တော်ကားတစီးကို ဆေးကြောနေသည်ကိုစောင့်ကြည့်ပါ။သူသည် တိုးတက်ကြီးပွားလာမည့်သူ ဟုတ်, မဟုတ်ကို သင် ချက်ခြင်းပင် ပြောပြနိုင်ပေလိမ့်မည်။

လူတဦး ပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့သော လုပ်ငန်းတိုင်းသည် သူ့ကိုယ်တိုင်နှင့်တူ၏။ မရေမရာနှင့် ပျင်းရိ လေးကန်သော စိတ်ဓာတ်ရှိသူသည် အလွယ်ကူဆုံးသောလုပ်ငန်းကိုပင် ဆိုးရွား ညံ့ဖျင်းစွာ ပြုလုပ်လိမ့်မည်။

သေသပ်ကောင်းမွန်စွာ ပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့သည့် သေးငယ်သော လုပ်ငန်းကလေးများသည် ကြီးကျယ်သောလုပ်ငန်းကြီးများဆီသို့ အစဉ်တစိုက် ရွေ့ရှူလျက်ရှိကြ၏။

\+ \+ \+

ငွေထည်များကို အညှိအကြေးချွတ်သော အတတ်ပညာနည်းနာကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသူမှာ ကောင်း သော ကု သိုလ် ၏ အ ကျိုး ကို ခံစားရ၏။ သူသည် ငွေအမြောက်အမြားကို ရရှိရုံမျှမက အိမ်ထောင်စုများစွာနှင့် ရွှေ, ငွေ ရတနာ ကုန်သည်တို့ အ တွက် ပါ အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေ၏။

\+ \+ \+

ခင်သည် တာဝန်ကို အလိုရှိသလော။ ။ဤလောက၌ လူအနည်းငယ်မျှသာ တာဝန်ထမ်းဆောင်လိုသောဆန္ဒနှင့် မွေးဖွားလာကြဟန် ရှိပေသည်။ နောက်ဆုံး၌ ထိုလူနည်းစုကလေးသာလျှင် သူတို့လုပ်ကိုင်သော လုပ်ငန်းအသီးသီးတွင် အထွတ်အထိပ်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ကြသည်။ သူတို့ကား သဘာဝအားဖြင့် ဦးစီးခေါင်းဆောင်များ ဖြစ်ကြ၏။ သို့ရာတွင် တာ ဝန် ထမ်း ဆောင်လိုသောစိတ်ကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ပြုလုပ်နိုင်ပေသည်။

ကိုယ့်ဒူးကိုယ်ချွန်သမားများ စူးစမ်း တွေ့ရှိကြရသည့် အချက်မှာ အသုံးဝင်ဆုံးသော ပညာပေးခြင်းသည် တာ ဝန် ထမ်း ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ပညာပေးခြင်းသာလျှင် ဖြစ်လေသည်။

\+ \+ \+

သတ္တိစွမ်းအားနှင့် ပြည့်စုံသော လူတယောက်သည် သာမညရှေးဟောင်း ကျောက်ခရု လုပ်ငန်းကိုဝယ်ပြီး ကြီးပွားတိုးတက်အောင်ပြုလုပ်၍ ကြေးငွေအမြောက်အမြားကြွယ်ဝအောင် လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရသောအခါ ကျွန်ုပ်၏စိတ်နှလုံးများ အတော်ပင် တုန်လှုပ်ချောက်ချားသွားမိပေသည်။

\+ \+ \+

(နံနက်အိပ်ရာကထတိုင်း လုပ်စရာအလုပ်တခုခုကို တွေ့ရလျှင်သင် နှစ်သက်သည်ဖြစ်စေ၊ မနှစ်သက်သည်ဖြစ်စေ ကံတရားကို ကျေးဇူးတင်ရပေမည်။)

+ + +

(လူငယ်တယောက်သည် မိမိ၏ လွတ်လပ်သော အလိုဆန္ဒအတိုင်း တစုံတခုကို လေ့လာသင်ကြား မှတ်သားနာယူရန် စတင်ကြံစည်ပြီဆိုလျှင် သူသည် ထူးခြားသူတဦးအဖြစ်ဖြင့် မိမိကိုယ်ကို မိမိ ပြဋ္ဌာန်းလိုက်ခြင်းဖြစ်သည့်ပြင် ကမ္ဘာလောကကြီး အတွင်းတွင် သူ့အလိုလို စတင် မြင့်တက်လာလေတော့၏။ လောက၌ ဘုန်းရှင်-ကံရှင်တို့သည် အချို့သောအရည်အချင်းများကိုခြွင်းချက်မရှိ ပိုင်ဆိုင်ထားသူများ ဖြစ်ကြ၏။ ရိုးသား ဖြောင့်မတ်ခြင်း၊ တိကျ မှန်ကန်ခြင်း၊ စဉ်းစား ဝေဖန်ခြင်း၊ ဆုံးဖြတ်တတ်ခြင်း၊ ထောက်ထားစာနာ၍ ကြင်နာသနားတတ်ခြင်း၊ အချုပ်အချယ်မရှိ လွတ်လပ်ခြင်းတို့ကား အဆိုပါ အရည်အချင်းများတည်း။

သူတို့သည် မိမိတို့၏ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာများကို ထမြောက်အောင် အမြဲတမ်း စွမ်းဆောင်ခဲ့ကြရုံမက မိမိရပ်ရွာ၏ ကောင်းကျိုးကိုလည်း အထူးစိတ်ဝင်စားသူများ ဖြစ်ကြလေသည်။

+ + +

ဂရုမစိုက်၊ သတိမထားပဲ ပမာမခန့် ပြုလုပ်ခြင်း ကြောင့်အဟောသိကံဖြစ်၍ ဆုံးရှုံးရသော ငွေကြေးပမာဏမှာ အလွန်တရာများပြားလှ၏။ သို့ရာတွင် အကျင့်စာရိတ္တ ပျက်ပြားခြင်း

ကြောင့် ဆုံးရှုံးရသောငွေကြေးကား အတိုင်းအဆမရှိ၊ ထို့ထက် ပင် ပိုမိုများပြားလှသေးသည်။

လူ တဦး တယောက် ပြုလုပ်လိုက်သော လမ်းစဉ်သည် မိမိ အပေါ်တွင် အကျိုးသက်ရောက်လျက်ရှိ၏။ အကုသိုလ်ဂြိုဟ်ဆိုး ဝင်မတိုးပဲနှင့် ဆိုးရွားယုတ်ညံ့သောအလုပ်ကို မည်သူမျှ ဆက်ခါ ဆက်ခါ ဇွဲသန်စွာ ပြုလုပ်နေနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။

စိတ်အားထက်သန်၍ သတိတရား အမြဲထားသူသည် လက်ရှိ အခြေအနေထက် ပိုမိုမြင့်မြတ်သော နေရာသို့ ဦးတည်နေသော လှေခါးထစ်ပေါ်တွင် ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်၏။)

\+ + +

များစွာသော လူငယ်တို့အဖို့ မိမိတို့အား "ဒီမှာကြည့်စမ်း သူငယ်ချင်း....[မင်းဟာ အခ်မတန်ဆိုးရွား မှားယွင်းတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေပါကလား" ဟု ရဲရဲဝံ့ဝံ့ ဝေဖန်ပြောဆိုမည့် မိတ်ဆွေ ကောင်းများ အလိုရှိအပ်၏။

ကောင်းသော အရည်အချင်းနှင့် ပြည့်စုံသော်လည်း ဦးစီး ခေါင်းဆောင်ပြု၍ တီထွင်ဖန်တီးမှုမပြုတတ်သော လူငယ်ပေါင်း များစွာရှိ၏။ သူတို့သည် အချိန်ကို နှစ်ပေါင်းများစွာ ဖြုန်းတီး ပစ်ကြ၍ နောက်မှ နောင်တရနေကြပေလိမ့်မည်။

\+ + +

ဆန်းသစ်သောစိတ်ကူးဉာဏ်များသည် သင်တွေ့ရှိသောနေရာ မှာပင် ရှိနေကြပါသည်။ ဆွေးနွေးနှီးနှောခြင်း၊ တိုင်ပင်ပြောဆို ခြင်း စသည်ဖြင့် ၎င်းတို့ကို ရွေးကောက်ထုတ်နုတ်ယူရာ၏။

တွေးတောစဉ်းစားခြင်းအတွက်စည်းကမ်းချက်ကားမှတ်သားမှု-နှိုင်းယှဉ်မှုနှင့် စတင်တီထွင်မှုတို့ပင် ဖြစ်ကြလေသည်။

\+ + +

တတိယအရွယ်တွင် မြှုပ်နှံထားရန် အရင်းအနှီးအလိုရှိလျှင် ပထမအရွယ်တွင်စုဆောင်းချွေတာ၍ ငွေကြေးမြှုပ်နှံခဲ့ရပေမည်။

ဘဝတလျှောက်တွင် အများနှင့်အသက်ဆိုင်ဆုံးသောကြေကွဲဖွယ်ရာ အဖြစ်အပျက်မှာ လူငယ်တယောက်သည် အလုပ်တခုခုတွင်ဦးစီးခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာနိုင်ပါလျက်၊ မိမိဘဝတလျှောက်တွင် သူလိုငါလိုလူများနှင့်သာ အမှုတွဲတွေအကြား၌ အချိန်ကုန်၍ တိမ်မြှုပ်နစ်မွန်းနေခဲ့ရခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

တဆက်တည်းအကျိုးပေးသောကုသိုလ်ကံ။ ။သူလိုငါလိုလူတွေနှင့်အမှုတွဲများအကြား၌အချိန်ကုန်ခဲ့သူများသည် များသောအားဖြင့် ကုသိုလ်ကံအကျိုးပေးမှုကို အားကိုးယုံကြည်၍ နေခဲ့ကြ၏။

လောင်းကစားသောအခါ ဒိုင်လုပ်သူအား အကောက်ပေးကြရသည်ကို မေ့လျော့ထားတတ်ကြ၏။အချိန်ကြာမြင့်လာသောအခါ မိမိတို့ပေးခဲ့ရသမျှသည် မိမိတို့ရရှိခဲ့သမျှထက်ပင် သာလွန်၍ ပိုမိုများပြားနေတတ်ပေသည်။

လောင်းကြေး စားကြေးနှင့် လောင်းတန်း ကစားခြင်းတွင် အမြဲတမ်း ဆက်ခါဆက်ခါ နိုင်နေသူ လုံးဝမရှိ။ ပြတ်တောင်းပြတ်တောင်းသာလျှင် နိုင်ကောင်းနိုင်ပေမည်။ သို့တည်းမဟုတ်

(ဒုတိယအကြိမ်)

အနိုင်မရှိ အရှုံးချည်း ရှိကောင်းရှိမည်၊ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးလောကတွင်ကား ဆက်ခါဆက်ခါ တသမတ်တည်း အကျိုးပေးကောင်းခြင်းမျိုး ရှိတတ်ပေသည်။

မိမိတို့၏ အရည်အချင်းနှင့် စွမ်းရည်သတ္တိကို ပိုမိုကောင်းမွန်၍ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်သူများသာ ယင်းသို့သော ကောင်းကျိုးကို ခံစားကြရပေသည်။

\+ \+ \+

ဝါသနာပါသည့်အရာများ။ ။ကြီးကျယ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး အချို့မှာ ဝါသနာပါသည့် အရာများမှ စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့ကြ၏။ အလုပ်ချိန်တွင် လုပ်ကိုင်ရသည့် အရာထက် အားလပ်ချိန်တွင် လုပ်ကိုင်ရသည့်အရာက သာလွန်ပိုမို၍ အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းတတ်ပေသည်။

မက်ခနိုခေါ် စက်မှုလက်မှုပုံစံအစိတ်အပိုင်းငယ်များကို စတင်တီထွင်ခဲ့သူသည် အစပထမ၌ မိမိသားသမီးများအတွက် ကစားစရာပုံစံ စတင်ရေးဆွဲခဲ့သည်ကအစပြု၍ တိုးတက်ကြီးပွားလာခြင်းဖြစ်၏။

လန်ဒန်မြို့မှ အထူးချွန်ဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတဦးသည် မိမိဝါသနာအားဖြင့် မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ရှေးဦးစွာ အသိအမှတ်ပြုခဲ့၏။ သူသည် တံဆိပ်ခေါင်း စုဆောင်းသူဖြစ်၍ သူ၏ တံဆိပ်ခေါင်းစုဆောင်းခြင်းလုပ်ငန်းသည် ငွေအားချမ်းသာကြွယ်ဝသူများနှင့် ထိပ်တန်း အာဏာရှိသူများကို တွေ့ကြုံရန် ဖန်တီးပေးခဲ့ပေသည်။

ထို့ကြောင့် သင့်ဝါသနာအလျောက် လုပ်ကိုင်ရာမှ စီးပွားဖြစ်မြောက်နိုင်သည့်နည်းလမ်းကို တွေးတောကြစည်ပါလေ။

စကားပြောကောင်းအောင်လေ့ကျင့်ပါ။ လူတဦးတယောက်သည် မိမိ၏ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းတွင် လည်းကောင်း၊ မိမိ၏မြို့နယ်တွင်လည်းကောင်း ထင်ရှားကျော်ကြားလာသောအခါ အနေးနှင့်အမြန်ဆိုသလို ၎င်းအားစကားပြောရန်, မိန့်ခွန်းမြွက်ကြားရန် ဟိုက ဒီကဖိတ်ခေါ်ကြပေလိမ့်မည်။

ထိုအခါ သူသည် လူထုပရိသတ်ရှေ့မှောက်၌ စကားပြောရသောအတတ်ကို ယခင်က ကြိုတင်ဆည်းပူးခြင်း မပြုခဲ့လျှင် မိမိကိုယ်ကို နိမ့်ကျသွားစေနိုင်သော လက္ခဏာများ ရှိနေလေပြီဟု သိအပ်၏။ ယင်းမှာ ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုးကို ပိုမို၍အကျိုးပြုပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

များစွာသော လူတို့၌ အဆုံးအရှုံးနှင့် ကြုံကြရခြင်း၏ အကြောင်းရင်းတရပ်မှာ မိမိတို့၏ဘဝသက်တမ်းကို အမြဲတိုလှသောကြောင့် ဖြစ်လေသည်။ သူတို့သည် မိမိပိုင် သေးငယ်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကလေးထက် ပိုမိုကျော်လွန်၍ မရှုမမြော်ခဲ့ကြပေ။

အထွတ်အထိပ်သို့ တက်လှမ်းနေသူသည် ကြီးမားကျယ်ဝန်းလှသော ဘဝသက်တမ်း၏မြင်ကွင်းကို ရှုမြင်သူသာဖြစ်လေသည်။ ထိုသူသည် မြင်ကွင်းများ၏နောက်ကွယ်ကိုပင် ထိုးဖောက်၍ရှုမြင်နိုင်စွမ်းရှိလေသည်။

သူသည် စီးပွားရေး ဘဝတလျှောက်၏ ကြီးမားလှစွာသော ဒီရေအတက်အကျကို အသုံးပြုလေသည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

နောင်တခေတ်တွင် ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သော အောင်မြင်မှု ကို ဖန်တီးကြမည့် ပုဂ္ဂိုလ်များသည် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ တိုင်းပြည် အချင်းချင်း ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှုနှင့်စပ်ဆိုင်သော အပြည်ပြည် ဆိုင်ရာ စိတ်ဓာတ်ရှိသူများ၊ လူမျိုးရေးငဲ့ကွက်မှုများကို စွန့်လွှတ် ထားသူများသာ ဖြစ်ကြလေသည်။

\+ \+ \+

အကျယ်၍သော လန်ဒန်မြို့မှာရှိခဲ့လျှင် ကြီးကျယ်သော စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းကြီးတခုကို တည်ဆောက်ရန် အခွင့်ကောင်းကြုံကြိုက် ပေလိမ့်မည်။ "ငါ ယခုရောက်ရှိနေရသည့် ဤ သေးငယ်လှသေး လူမျိုးစုအတွင်းမှာ မည်သည့်အရာကို ငါပြုလုပ်နိုင်ပါမည်နည်း" ဟု သူသူငါငါ စဉ်းစားမိမည်မှာ ယုံမှားဖွယ်ရာ မရှိပေ။

သင်၏သေးငယ်လှသော လူမျိုးစုကလေး အတွင်းမှာပ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေနိုင်သော အခွင့်ကောင်းများ အမ ပင်ရှိနေကြပါသည်။ သင်ကား တဦးတည်း တကောင်ကြွက်မဟုတ် ပါ။ သင်၏စိတ်ထဲတွင်စီစဉ်ထားသော ဘယ်ဘဝဖြစ်စဉ်အတွက် မဆို ရုတ်တရက်ချက်ချင်း စတင်ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။

\+ \+ \+

လူငယ် ကလေးပေါင်း မြောက်မြားစွာသည် စီမံအုပ်ချုပ် လူကြီးတဦးဖြစ်လာရန် တောင့်တတတ်ကြ၏။ သို့သော် အလုံ တောင့်တချက်တခုတည်းနှင့် ရင်းထဲသို့ မည်သည့် အကျိုးကျေး ဇူးမှ အလိုလိုရောက်ရှိ ဖြစ်ထွန်းလာလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

သူသည် ပထမဦးစွာ သူ့ကိုယ်သူ စီမံအုပ်ချုပ်နိုင်ရမည်။ ယခု သူ့မှာရှိသမျှ အရာအားလုံးသည် အချိန်သာ ဖြစ်၏။ သူသည် သူ၏အားလပ်ချိန်များကို စီမံအုပ်ချုပ်တတ်ရမည်။

အကယ်၍ သူသည် သူ၏အချိန်ပို အား လပ် ခွင့် များ အ နက် တခုကိုမှ တိုးတက်ကြီးပွားမှုအတွက် ပြုလုပ်ပြင်ဆင်ရန် အသုံး မချလျှင် သူ၏ဘဝသက်တမ်းတလျှောက်လုံး သူလိုငါလိုလူတွေ အကြားဌ်သာလျှင် တိမ်မြုပ် နစ်မွန်းနေရမည့် လက္ခဏာ ရှိလေ သည်။

\+ \+ \+

ငွေငါးသောင်းရလျှင် ဘာလုပ်မလဲ။ ။ရှေးဦးပထမ လုပ်ရ မည့်အလုပ်မှာ ဆွေမျိုးမိတ်သင်္ဂဟတို့ရန်မှ ကင်းဝေးအောင်ရှောင် ၍ ကြပ်ကြပ်ဆုပ်ကိုင်ထားရန်ပင် ဖြစ်လေသည်။ ငွေရင်းအနည်း ငယ်ရှိသူ လူတိုင်း၏ ဘေးပတ်ဝန်းဌ် ရှုတ်တရက် ချေးငှား သုံးစွဲ မည့်သူ၊ တောင်းယူမည့်သူ စသည်တို့ အမြဲတမ်း ပတ်ချာဝိုင်းလျက် ရှိတတ်လေသည်။

၎င်းကို လိမ်လည်စားသောက်သူများနှင့် စီမံကိန်းထွင်သူများ ၏ရန်မှ ကင်းဝေးအောင် သတိနှင့် ကာ.ကွယ် စောင့် ရှောက် ပါ။ ထိုအချက်သည် ပထမလုပ်ရမည့် အချက်ဖြစ်၏။ အကြံပေးချက် တိုင်းကို "မကြိုက်"ဟု ပြန်ပြောလိုက်ပါလေ။

"ငွေငါး သောင်း ရှိ သော အစုရှင်တဦးကို အလိုရှိသည်" ဟူသော မည်သည့်ကြော်ငြာကိုမှ ပြန်ကြားခြင်းမပြုပါနှင့်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

ထိုကဲ့သို့သောကြော်ငြာမျိုးဆယ်ခုအနက် ကိုးခုတို့သည် သင့်ငွေကို တစုံတယောက်က အလိုရှိနေသည်ဟူ၍ အဓိပ္ပာယ် သက်ရောက်နေပေသည်။

အကောင်းမွန်ဆုံးသော နည်းလမ်းမှာ ရင်းငွေဖြင့် အိမ်တဆောင်ကို ဝယ်ယူလိုက်ရန်ဖြစ်၏။ အကောင်းမွန်ဆုံးနှင့်ပထမဦးဆုံးဖြစ်သော အရင်းအနှီးမြှုပ်နှံခြင်းသည် အိမ်တဆောင်ပင်ဖြစ်လေသည်။

\+ \+ \+

အထူးတိုးတက်ကြီးပွားပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားလိုသောဆန္ဒပြင်းပြသူလူငယ်တိုင်း ပထမဦးဆုံး ကြိုးစားအားထုတ်သင့်သော အချက်တချက်မှာ ဥစ္စာပစ္စည်းအနည်းငယ်ကို ဝယ်ယူထားရန်ပင်ဖြစ်လေသည်။ သူသည် မြေကွက်လေးတကွက်၊ သို့မဟုတ် အိမ်တဆောင်၊ သို့မဟုတ် ဆိုင်တခုကို ပိုင်ဆိုင်ရသည်နှင့် တပြိုင်နက် ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုဇာည်းဟူသော အံ့ဩဖွယ်ရာစိတ်အာရုံကိုတွေ့ကြုံခံစားရပေလိမ့်မည်။

များလှစွာသော အစုရှင်တို့သည် အားလုံးလိုလိုပင် ကောင်းမွန်ကြပါ၏။ သို့ရာတွင် ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းကလေး အနည်းငယ်မျှရှိသော ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု၊ သို့မဟုတ် စိတ်အာရုံခံစားမှုကိုမူကား ရင်းတို့က သင့်ကိုပေးစွမ်းနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

အထူး တိုးတက်ကြီးပွား၍ ကျော်စော ထင်ရှားလိုသောဆန္ဒ ပြင်းပြသူ လူငယ်တိုင်းကို အားပေး တိုက်တွန်းသင့်သည့် အချက် တရပ် ရှိပေသည်။ ၎င်းကား အခြားမဟုတ် "မိမိနှင့်ထိုက်တန် သင့်တော်သည်နှင့်တပြိုင်နက် မိမိအတွက် မြင့်မြတ်သောနေရာတခု အဆင်သင့်ရှိနေ၏" ဟူသော စကားပင်တည်း။

လောက၌ မြင့်မြတ်သောပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများထက် မြင့်မြတ်သော နေရာကြီးများက အစဉ်သဖြင့် ပိုမိုများပြားပေသည်။

\+ + +

ဂဏန်းများ၏နောက်ကွယ်မှ အကြောင်းရင်းအချက်မှန်များ ကို လေ့လာဆည်းပူးလျက် အထူးတိုးတက်ကြီးပွား၍ ထင်ရှား ကျော်စောလိုသောဆန္ဒ အလွန်ပြင်းပြသော မည်သည့်စာရင်းကိုင် အတွက်မဆို ကောင်းမွန်တင့်တယ်သောအနာဂတ် ရှိနေပေသည်။ ယခုအခါ ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် မိမိ ဘာသာ အားထုတ်ခဲ့၍ ပါရဂူများအဖြစ်သို့ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးကာ ကြီးမြင့်ထင်ရှားလာသော စာရင်းကိုင်ကြီးအချို့ ရှိကြလေသည်။

သို့သော် စာရင်းကိုင်များအဖြစ်မှ စတင်ခဲ့ကြသော အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာများမှာ အနည်းငယ်မျှသာရှိကြ၏။ သူတို့သည် စီမံ ခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်မှုနှင့် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု တို့ကို လေ့လာ ဆည်းပူးခဲ့ကြသောကြောင့် ထို အ ထွတ် အ ထိပ် ရာထူးများကို ရရှိနေကြပေသည်။

\+ + +

သင်၏ အနာဂတ်ကာလ– သင့်အသက် လေးဆယ် သို့မဟုတ် ငါးဆယ်အရွယ်သို့ ရောက်ရှိမည့်အချိန်အခါသည် သင်၏ လက်ရှိ

အားလပ်ခွင့် အချိန်ပိုများကို သင်အသုံးချခဲ့သမျှ ပေါ်တွင်သာ အဓိက တည်ရှိလေသည်။

\+ + +

အကယ်၍ သင်သည် သင်၏အချိန်ပို အားလပ်ခွင့် နာရီပိုင်း များကို သုံးပဲ့နီလောက်မျှတန်အောင် အသုံးမပြုပဲ ထားခဲ့လျှင် သင်အလုပ်လုပ်ခဲ့ရသော အချိန်ပိုင်းများအတွက် သင့်မှာ ဝင်ငွေ တိုးပွားလာသိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

အကယ်၍ အထူးတိုးတက်ကြီးပွားပြီး ထင်ရှားကျော်ကြား ရန် ဆန္ဒပြင်းပြသောလူငယ်တိုင်း လုပ်ငန်းနှစ်ရပ် ရှိတတ်ကြသည်၊ တရပ်မှာ သူ၏ လက်ရှိ အခဝင်ငွေကို ရှာဖွေရန်နှင့် အခြားတရပ်မှာ ယခုထက်မြင့်မားသောရာထူးနှင့် ဝင်ငွေပိုမိုရရှိရေးအတွက် မိမိကိုယ်မိမိ ထိုက်တန်သင့်တော်အောင် ကြိုးစားရန်ပင် ဖြစ်လေသည်။

မိမိ၏ နေ့စဉ်ရေးကို မြော်တွေးပြီး ယခုဖော်ပြသော အ လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုများ၌ အသုံးချပေးကြရမည်။

\+ + +

မည်သူမဆို ကိုယ်မည်သည့် အဆင့်အတန်းမှာရှိရှိ အရောင်း လုပ်ငန်းကို လေ့လာဆည်းပူးပါ၊ အရောင်းလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အသိ ပညာ တတ်မြောက်နားလည်ခြင်း မရှိသောကြောင့် ကျွမ်းကျင်သူ အများအပြားမှာ သေးငယ်သောအောင်မြင်မှု ကလေးတို့ကိုသာ ရရှိခဲ့ကြရဖူးလေသည်။

\+ + +

ကျွမ်းကျင်သူ လူငယ်တယောက်တွင် လိုအပ်သော အဓိက အချက်မှာ အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတကို လျင်မြန်စွာ ရရှိရန် ဖြစ်သည်။ သူသည် ငယ်ရွယ်စဉ် ကာလမှစ၍ ဘဝတလျှောက်လုံး အရာရာကို လေ့လာဆည်းပူး၍ သင်ယူမှတ်သားခဲ့ရ ပေလိမ့်မည်။

ယခုအခါ စည်းစိမ်ဥစ္စာချမ်းသာကြွယ်ဝလျက် အသက်အရွယ် ကြီးကြပြီဖြစ်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့သည် မိမိတို့ဘဝသက်တမ်း၏ ခုနစ်နှစ် သို့မဟုတ် ရှစ်နှစ်မျှသောအချိန်များကို အချည်းနှီးဖြုန်း တီးခဲ့ကြဖူးကြောင်း သင့်ကိုပြောပြပေလိမ့်မည်။ သူတို့သည်အလုပ် ကို စတင်လုပ်ကိုင်စဉ်အခါကစ၍ ကောင်းစွာ သင်ကြား နာယူခဲ့ ခြင်း မရှိကြသောကြောင့် ရိုးသားလွယ်ကူသော အလုပ်ကိုသာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြရ၏။

တတ်သိနားလည် ကျွမ်း ကျင် လိမ္မာ ရှိသော အလုပ်ရှင် ထံမှ ကိုယ်တိုင်အာရုံစူးစိုက်၍ လေ့လာသင်ယူခဲ့ရသော လုပ်ငန်း၊ သို့ မဟုတ် ကောင်းမွန်ကျနစွာ စီမံအုပ်ချုပ်ထားသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမျိုးသာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ရန် အကောင်းဆုံးလုပ်ငန်း ဖြစ်လေသည်။

လူငယ်တယောက်သည် အလုပ်ကို ကောင်းစွာ စတင်ခဲ့လျှင် အသက်သုံးဆယ်လောက်ရှိသောအခါ သူသည်သူ့လမ်းကြောင်း ပေါ်သို့ ချောမော ကောင်းမွန်စွာ ရောက်ရှိနေ ပေ လိမ့် မည်။ ထိုအခါ သူသည် အလုပ်ကို အုပ်ချုပ်စီမံနေရသောဘဝတို့ကို ရရှိ နိုင်လေပြီ။

\+ + +

(ဒုတိယအကြိမ်)

မိမိ၏လက်ရှိလုပ်ငန်းကို မနှစ်သက်၍ လျစ်လျူရှုကာ ပစ်ပယ်လိုသော လူငယ်တယောက်သည် ထီးချက်စောင့် နတ်သမီးက မိမိကို လာရောက်ကြည့်ရှု စောင်မသည့် အချိန်ကို စောင့်ဆိုင်းနေသကဲ့သို့ လက်ရှိနေရာမှ တဖဝါးမှမရွေ့ပဲ ပိုမိုထိုက်တန်သော အလုပ်ကို ဘယ်တော့မှ လုပ်ရတော့မည်မဟုတ်ပေ။

\+ + +

နှေးကွေးလေးကန်၍ နမော်နမဲ့နေတတ်သော အလုပ်သမားသည် နောက်တွင်ကျန်နေရစ်သူတို့တွင် အဦးဆုံးဖြစ်၍ လျင်မြန်ဖျတ်လတ်ပြီး နိုးကြားထကြွရှိသောအလုပ်သမားသည် ပို၍အဆင့်မြင့်သောနေရာကို ရရှိရန် အဦးဆုံး ဖြစ်လေသည်။

ရာထူးတိုးတက်ခြင်း သုံးပုံတွင် နှစ်ပုံမှာ ပြုမူလုပ်ရှားခြင်း၏ စွမ်းအားများ ပါရှိနေပေသည်။

\+ + +

တိုက်ရိုက် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချမှု လုပ်ငန်းတွင် အနည်းဆုံး တနှစ်မျှလုပ်ကိုင်ပါဟု အသက်နှင့်ဆယ်အရွယ်ရှိ လူငယ်ကလေးများသို့ ကျွန်ုပ်ပြောပြလိုပါသည်။

သင်သည် ကောဇောဖုံသုတ်ကိရိယာ သို့မဟုတ် အအေးခတ်ပေးကိရိယာ အစရှိသော ဝတ္ထုပစ္စည်းတို့ကို တအိမ်တက်ဆင်းလှည့်လည် ရောင်းချကြည့်ပါ၊ သင်သည် ငွေကြေး အသင့်အတင့် ရရှိပေလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် ထို့ထက်ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆုလာဘ်ကား အလွန်တရာအဖိုးတန်လှသော အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတ ရရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ကုန်ပစ္စည်းကို တိုက်ရိုက်ရောင်းချသော လုပ်ငန်းသည် မြှုပ်နှံထားသော ဥစ္စာရတနာကို တူးဖော်ခြင်းနှင့် တူ၏။ ၎င်းသည် စိတ်ဘက်ကြွခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်း၊ အောင်မြင်ခြင်းတို့နှင့် ပြည့်နှက်နေသော လုပ်ငန်းတခုဖြစ်လေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချရာတွင် တနေ့နှင့်တနေ့မတူပါ၊ ရုတ်တရက်ခုခံခြင်း၊ တွန်းလှန်ခြင်း၊ ငြင်းဆိုခြင်း၊ ရှက်အောင်ဟန့်တားခြင်းတို့ကို အမျိုးအစားပေါင်း (၅၄) မျိုးခန့် တွေ့ရ ပေလိမ့်မည်။ ယင်းသည် လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာရပ်ကို ကျွမ်းကျင်နားလည်အောင် ကိုယ်တွေ့လေ့ကျင့်ဖို့အတွက် အံ့ဩဖွယ်ကောင်းသော အခွင့်အရေးတခု ဖြစ်ပေသည်။

ယခုအခါ အလုပ်တိုက်ကြီးများကို စီမံအုပ်ချုပ် နေသော လူပေါင်းမြောက်မြားစွာတို့သည် ငယ်ရွယ်စဉ်အခါက ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချလာခဲ့သူများသာ ဖြစ်ကြ၏။

\+ \+ \+

သင်၏အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတကို သင့်ကိုယ်ပိုင်ငွေနှင့်ဝယ်မယူပါလေနှင့်၊ ၎င်းကို စာအုပ်များတွင်လည်းကောင်း၊ အခြားသူများအတွက် အလုပ်လုပ်ကိုင်ပေးသော အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတတွင်လည်းကောင်း ရှာဖွေရယူပါလေ။ အကယ်၍ သင်သည် သင်၏အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတကို သင်၏ကိုယ်ပိုင်ငွေနှင့်ဝယ်ယူလျှင် ၎င်းကိုရရှိသည့်အချိန်တွင် သင့်ငွေများ ဆုံးရှုံး မြုပ်နှစ်သွားကြပြီကို သင် တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။

အကြီးကျယ်ဆုံးသော အောင်မြင်မှုတို့ကိုဖန်တီးခဲ့သူများသည် သူတို့နားလည်ထားသောအရာများကို စွဲမြဲစွာ ကျင့်သုံးခဲ့သူများသာ ဖြစ်ကြသည်။

ကာနေဂျီသည် သံမဏိလုပ်ငန်းကို စွဲမြဲစွာ လုပ်ကိုင်ခဲ့၏။ ရော့ဖဲလားသည် ဓာတ်ဆီလုပ်ငန်းကို စွဲမြဲစွာလုပ်ကိုင်ခဲ့၏။ လီဗျာဟမ်းသည် ဆပ်ပြာလုပ်ငန်းကို စွဲမြဲစွာလုပ်ကိုင်ခဲ့၏။ အဲလားမင်းသည် သင်္ဘောလုပ်ငန်းကို စွဲမြဲစွာလုပ်ကိုင်ခဲ့၏။

\+ + +

လူတဦးတယောက်သည် မိမိရပ်တည်နေသော လူ့အုပ်ထဲမှ ရှေ့သို့တိုးထွက်သွားလျှင် ထိုလူ့အုပ်ကြီး၏ ပြက်ရယ်ပြုခြင်း နှင့် ပြောင်လှောင်ခြင်းများ ခံရတတ်ပေသည်။

\+ + +

လူငယ်အမြောက်အမြားသည် တနေ့တွင် ကြီးကျယ်သော လုပ်ငန်းကြီးများကို လုပ်မည်ဟု ရှေ့သို့မျှော်မှန်းလျက် ရှိကြ၏။ ထိုအတိုင်းဖြစ်အောင် ပြုလုပ်သင့်၏။ သို့ရာတွင် တနေ့သို့ရောက်ရှိရန်လမ်းကြောင်းမှာ သူ၏လက်ရှိနေရာမှ စတင်ကြောင်းကိုမူ သူ အကြိမ်ကြိမ်မေ့လျော့ထားတတ်လေသည်။

ထိုအချိန်အခါတွင် သူ၏ အစီကရည်ရွယ်ချက်မှာ မိမိ၏ လက်ရှိလုပ်ငန်းကို သူ့အလျင်က အခြားသူ တစုံတယောက် ပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့သည်ထက် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်ရန်ပင် ဖြစ်သင့်လေသည်။

\+

မိမိကိုယ်တိုင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ရမည်။ ။စည်းကမ်း ဥပဒေတရပ်ကား "မိမိ၏လုပ်ငန်းဆောင်တာသည် မိမိ၏ အတွေ့ အကြုံ ဗဟုသုတထက် ကြီးကျယ်မြင့်မားခြင်း မရှိသမျှကာလပတ်လုံး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမရှိနိုင်" ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

လူတယောက်သည် ယခင်က မိမိပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့သည့်အတိုင်းသာ ထပ်မံပြုလုပ်နေလျှင် ငွေစအနည်းငယ်ရဖို့လက္ခဏာရှိသည်မှတပါး၊ အခြားတိုးတက်မှု တစုံတရာကိုမျှ ရမည်မဟုတ်ပေ။

အလုပ်တခုကိုမလုပ်ဘူးသည့်အတွက် မလုပ်လိုပဲငြင်းပယ်လိုက်သည်နှင့်တပြိုင်နက် နစ်မွန်းနိမ့်ဆင်းစ ပြုလေတော့၏။

\+ \+ \+

လေ့လာဆည်းပူးခြင်းနှင့် သင်ကြားနာယူခြင်းကို စွဲမြဲစွာကျင့်သုံးပါ။ မများလှသော လူနည်းစုကလေးသာလျှင် အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာကို လေးလေးနက်နက် ရယူကြပြီး လူများစုမှာ ဉာဏ်ပညာကို အနည်းငယ်မျှသာ မြည်းစမ်းကြည့်ကြ၏။ လူတဦးတယောက် သူ့ကိုယ်သူ ပြုလုပ်နိုင်သည်ထက် အကြီးမားဆုံးသော ဘေးအန္တရာယ်ကား **လေ့လာဆည်းပူးမှုနှင့် သင်ကြားနာယူမှုတို့ကို ရပ်တန့်ပစ်ခြင်း** ပင်ဖြစ်ရာ သူသည် ထိုအချိန်အခါမှစ၍ ယိုင်လဲစပြုလေတော့၏။

\+ \+ \+

စာအုပ်ကောင်းတို့ကိုဝယ်၍ မြှုပ်နှံထားရသော ငွေများသည် အခြားကိစ္စရပ်တို့တွင် မြှုပ်နှံထားရသော ငွေများထက် ပိုမိုကြီးမားသောအမြတ်အစွန်းကို ပေးနိုင်ပေသည်။

လူတယောက်သည် အကယ်၍ ချေ တာ ရ တော့ မည် ဆိုလျှင် စာအုပ်ဖိုးကို ဖြတ်တောက်ခြင်းမပြုမိ အ ခြား သော ကိ စ္စ များ အတွက်သုံးသော စရိတ်တို့ကိုသာ ဖြတ်တောက် ပစ်သင့်ပေသည်။

\+ + +

အင်ဒရူးကာနေဂျီသည် မိမိ၏ ရှေးဦးဆုံး ဝင်ငွေ ကလေး အနည်းငယ်ကို ရရှိသည်နှင့်တပြိုင်နက် ရာခိုင်နှုန်းခပ်များများကို မိမိကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပညာဗဟုသုတအတွက် အရင်းအနှီးမြှုပ်နှံ လိုက်လေသည်။

သူသည် တိုးတက်ကြီးပွားလိုသော လူငယ်များနှင့် ထင်ရှား ရန် ဆန္ဒပြင်းထန်သော လူငယ်တိုင်းသို့ ကောင်းသော နမူနာကို ပြသပေးလေသည်။ သူသည် မိမိ၏ ပထမဦးဆုံးသော ဝင်ငွေကို အသိအလိမ္မာဉာဏ်နှင့် ပညာဗဟုသုတဖြစ်စေသောကိစ္စတွင် ကိုယ် တိုင်ကြိုးစား အားထုတ် ရယူမှုအတွက် အသုံးပြုခဲ့၏။ ထို့ပြင် လည်း ဒေသန္တရဗဟုသုတအတွက် ခရီးသွားလာလှည့်လည်ရာတွင် အသုံးပြုခဲ့၏။ နောက်ဆုံးတွင် သူသည် ငွေကို စာကြည့်တိုက်များ အတွက်လည်းကောင်း၊ စကော့တလန်ပြည်ရှိသူ့ မွေးရပ်ဇာတိမြို့က မြို့သူ မြို့သားများအတွက် လိုအပ်သော ပစ္စည်းလက်ဆောင်များ ပေးပို့ခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ သိပ္ပံပညာနှင့်ဆိုင်သော သုတေ သနလုပ်ငန်းများအတွက်လည်းကောင်း အသုံးပြုခဲ့ပေသည်။

လူ တဦးတယောက်သည် မိမိဘဝ ကို တင့် တင့် တယ် တယ် ကြွယ်ဝချမ်းသာရှိစေရန် ငွေကြေးရရာရကြောင်းအတတ်ပညာကို လေ့လာဆည်းပူးရန် အထူးလိုအပ်သှ၏။

ငွေသည် သူ့ကို အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာနှင့် ပြည့်စုံလာစေရန်လည်းကောင်း၊ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်စေရန်လည်းကောင်း၊ စေတနာထက်ထက်သန်သန်နှင့်ရက်ရောစွာပေးကမ်းလှူဒါန်းနိုင်စေရန်လည်းကောင်း ကောင်းစွာအကျိုးပြုတတ်ပေသည်။

\+ + +

(ကိုယ့်ဖို့လုံလောက်ရုံဖြင့် တင်းတိမ် ရောင့်ရဲခြင်း မဖြစ်သင့်။ ယင်းသည် သေကြေပျက်စီးလောက်သော မှား ယွင်းမှု ကြီး ပင် ဖြစ်ပေသည်။ ယင်းသည် တစုံတယောက်ကိုလေ့လာဆည်းပူးခြင်း၊ မှတ်သားနာယူခြင်း၊ ပိုမိုကောင်းမွန်၍ ဖွံ့ဖြိုး တိုး တက် ခြင်း နှင့် သာလွန်မြင့်မြတ်သော အဆင့်အတန်းသို့ တက်လှမ်းခြင်း စသည်တို့ကို ဟန့်တားပိတ်ပင်ထားတတ်လေသည်။)

မိမိထက်ပို၍ စွမ်းရည်သတ္တိ ရှိသူများနှင့် ကိုယ်ပိုင် လမ်းစဉ်၌ မိမိထက် ပို၍စိတ်အားထက်သန်သူများအား မိမိရရှိခဲ့သောအောင်မြင်မှုများကို ခွဲဝေပေးကမ်းပြီး အသုံးခံစေရန် မိမိမှာတာဝန်ရှိပါ၏ဟု တကယ့်သတ္တိရှင် အင်ဒရူးကာနေဂျီက ပြောကြားခဲ့ဖူးလေသည်။

\+ + +

စိတ်ကူးဉာဏ်များကား သင်စတင် တွေ့ရှိသည့် နေရာမှာပင် ရှိကြပေသည်။ မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်သော လုပ်ငန်းရှင်ကြီး တဦးသည် သူ့ဇနီးနှင့်အတူ လူသုံးပစ္စည်းရောင်းသော ဆိုင်သို့ သွားရောက်ခဲ့စဉ်က မိမိ၏ အကောင်းဆုံး...ဈေးရောင်းနည်းကို စိတ်ကူးရခဲ့လေသည်။

ပက်တာဆန်သည်၊ ငွေစာရင်းစာအုပ်များ မရှိလျှင် မဖြစ်၊ တကယ်လိုအပ်၏ ဟူသော စိတ်ကူးကို ကျောက်မီးသွေးတူးနေစဉ် စတင် တွေးတောမိခဲ့ပေသည်။

ကျွမ်းကျင် လိမ္မာသော စာရေးသူတဦးသည် အသံဖမ်းစက်များကိုရောင်းချရန် စာတစောင်ရေးသားခဲ့၏။ ဤစာကို စန္ဒရားလုပ်ငန်းကြီးတခုက စန္ဒရားများ ရောင်းချရန်အတွက် သင့်လျော်အောင် အသုံးပြုခဲ့၏။ ထို့နောက် ဤစာကို အသက် အာမခံလုပ်ငန်းတွင် လျောက်ပတ်စွာ အသုံးချကြပြန်လေသည်။

စတင်ကြံစီဖန်တီးသော တီထွင်သူများသည် သင့်တင့်လျောက်ပတ်အောင် ပြုလုပ်ကြသူများသာလျှင် ဖြစ်ကြ၏။ လူပေါင်းဆယ့်တဦးသည် လယ်ရိတ်စက်ကိုပြုလုပ်ရန် အားထုတ်ခဲ့ကြသော်လည်း ဆုံးရှုံးခဲ့ကြရ၏။ ထို့နောက်မှ မက်ကောမစ် ဆိုသူက သူတို့၏စိတ်ကူးဉာဏ်ပေါင်း ဆယ့်တစ်ခုကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ ဆီလျော်အောင် စီစဉ်ပြီး သူ၏ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူး အနည်းငယ်နှင့် ပေါင်းစပ်ဖြည့်စွက်ကာ လက်တွေ့အသုံးဝင်သည့် လယ်ရိတ်စက်ကို ရှေးဦးစွာ ပြုလုပ်အောင်မြင်ခဲ့လေသည်။ အမှန်စင်စစ်ကား ကျွန်ုပ်တို့သည် ရွေးချယ် ကောက်နုတ်တတ်ကြရမည်၊ သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ ဆီလျော်အောင် အသုံးပြုတတ်ကြရမည်၊ ပို၍တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် မွမ်းမံတတ်ကြရမည်။

\+ + +

အန်တိုနီယိုစတြာဒီဗာရီမှာ ထူးခြားသော စွမ်းရည်သတ္တိတခု ရှိ၍ မိမိကိုယ်ကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာအောင် အားထုတ်ခဲ့၏။ သူသည် အလွန်ကျော်ကြားပြီး အပြစ်အနာကင်းစင်၍ ပြည့်ဝစုံလင်သည့်

အကောင်းဆုံး တယောများကို ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့၏။ သူသည် အမျိုးအစား အရည်အချင်း ကောင်းမွန်စေရန် သာလျှင် ရည်ရွယ်၍ လုပ်ခဲ့၏။ ထိုအချက်ကို သူ မည်သည့်အခါမှ သတိမလစ်ခဲ့ချေ။

\+ + +

လူငယ်အတော်များများသည် အခွင့်ကောင်း အခါကောင်းဆိုတာ ဘယ်အရာဖြစ်သည်ဟု စိတ်ကူးလွဲနေကြဟန် လက္ခဏာရှိလေသည်။

အသေကဲ့သို့ စိတ်ဝင်စားစရာကင်းမဲ့နေသော မိမိ၏ လက်ရှိအလုပ်မှ တိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်းကို မိမိအထက်ကအုပ်ချုပ်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတဦး လာရောက်ဆွဲတင်ပေးဖို့ကိုသာ မျှော်လင့်တောင့်တနေကြလေသည်။

ယခုခေတ်တွင် အခွင့်ကောင်းကြုံကြိုက်နေသည်မှာ ခြေကုပ်စခန်းတခုထက်ပို၍ ဘာမျှထူးခြားခြင်းမရှိပေ။ ထို့ပြင် ယင်းခြေကုပ်စခန်းတခုဆိုသည်ကို တိုးတက်ကြီးပွားရန် စိတ်အားထက်သန်နေသော ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူ လူငယ် တယောက်ယောက်ကသာ တောင့်တအပ်သည့်အရာဖြစ်ပေသည်။

သူ၏ တိုးတက်ကြီးပွားမှုသည် သူ့ကိုယ်တိုင် အပေါ်မှာသာ လုံးဝတည်ရှိပေသည်။

\+ + +

ကြီးကျယ်သော လုပ်ငန်းတခုပြုလုပ်ရန်အတွက် နည်းလမ်းကို ရှာဖွေတွေ့ရှိရုံမျှဖြင့် လူတယောက်အဖို့ ပြည့်စုံ လုံလောက်ပြီ ဟု မဆိုနိုင်။ ထိုလုပ်ငန်းကိုလုပ်ရန် စွန့်စားရမည်။ ရဲစွမ်းသတ္တိလည်း ရှိစေရန်လိုအပ်သည်။

ယင်းသို့သောလူမျိုးမှာ သူ၏လမ်းစဉ်ကို ကမ္ဘာလောကကြီး အတွင်းသို့ စတင် ချမှတ်လိုက်သည်နှင့် တပြိုင်နက် မိမိ၏ လမ်း ကြောင်းပေါ်တွင် လူပေါင်းများစွာရောက်ရှိနေသည်ကို သုံးသွား သင့်စွာ တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။ ပတ်ဝန်းကျင်မှ လူထုကြီးသည် သူတို့နှင့်မတူ တမူထူးခြားနေသော မည်သည့် ရှုန်စားသူကိုမဆို ရန်သတ္တရုပြုရန် အမြဲတမ်းရှိနေတတ်ပေသည်။

ဤသင်ခန်းစာကို ဂျွန်ဗန်းနယန်းသည် သူ၏ "ပီလ်ဂရင်ပ ဝရက်" ခေါ် စာအုပ်၌ ဖော်ပြထားလေသည်။ လိုသချုပ်သည် ဗန်းနယန်းခေတ်က ကဲ့သို့ပင် ယခုခေတ်တွင်လည်း မှန်ကန်လှ ပေ၏။

ထမြောက် အောင်မြင်သော သူတဦးတယောက်သည် သူ၏ အောင်မြင်မှုအတွက် ကြီးမားသော တန်ဖိုးကို ပေးရသည်။ ထင်ရှား ကျော်ကြားမှုကို ဘယ်တော့မှ လျှော့ဈေးနှင့် ဝယ်၍ မရနိုင်။

\+ \+ \+

သန်းကြွယ် သူဌေးကြီးများသည် စာအများသုံးလေ့ရှိသူ ဖြစ်ကြ၏။ ချမ်းသာကြွယ်ဝသူ၊ သို့မဟုတ် ထင်ရှားကျော်ကြားသူ တဦးတယောက်ကိုမေးမြန်းကြည့်လျှင် အားလုံးလောက်နီးပါး အောင်မြင်ခြင်း၏အကြောင်းရင်းများအနက် နည်းလမ်းတခု မှာ စာဖတ်ခြင်းပင်ဖြစ်ကြောင်း ပြောပြကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူရန်အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း နှစ်ရပ်မှာ ထမြောက်အောင်မြင်သူများထံတွင် လည်းကောင်း၊ ဆုံးရှုံးနစ်နာသူများထံတွင် လည်းကောင်း လေ့လာဆည်းပူး မှတ်သားနာယူခြင်းဖြစ်သည်။ ထမြောက်အောင်မြင်သူများက မည်ကဲ့သို့ ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ညွှန်ပြပြီး ဆုံးရှုံးနစ်နာသူများက မည်ကဲ့သို့ ရှောင်ကြဉ် ရမည်ကို သွန်သင်ပြသပေးကြသည်။

\+ \+ \+

လူတဦးတယောက်အဖို့ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းတွင် သော်လည်းကောင်း၊ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း လုပ်ငန်းတွင် သော်လည်းကောင်း တခြားကိစ္စက အရေးမကြီး၊ မိမိလုပ်ကိုင်နေသည့် လုပ်ငန်းထဲတွင် ထက်သန်သောစိတ်ဝင်စားမှုထားရှိဖို့သာ အရေးကြီးပေသည်။ အလုပ်တွင်စိတ်မဝင်စားလျှင် ဘယ်အခါမှ ထမြောက်အောင်မြင်ခြင်းရှိမည်မဟုတ်ပေ။

မိမိလုပ်ကိုင်လာခဲ့ရသော ဘဝဖြစ်စဉ်ပေါင်း မြောက်မြားစွာသည် ကောင်းသော စာတပုဒ်မှ စတင်ခဲ့၏။ မိမိတွေ့ကြုံခဲ့သော ဗဟုသုတများကို ပြန်လည်သုံးသပ်မည်ဆိုလျှင် စာပုဒ်ပေါင်းများစွာကို ကျေးဇူးဆပ်ရန် တာဝန်အမြောက်အမြား ရှိနေသည်ကို တွေ့ရပေလိမ့်မည်။

မိမိဘဝ အတွေ့အကြုံကို စာတစောင်တဖွဲ့ ရေးသားထားခဲ့မည်ဆိုလျှင် စွယ်စုံကျမ်းတစောင်မျှ ပမာဏ ကြီးမားနေပေလိမ့်မည်။

စာပေရေးသားခြင်းသည် လူတိုင်းလေ့လာဆည်းပူးအပ်သော ဘာသာရပ်တခုဖြစ်သည်။ အလုပ်လက်မဲ့တယောက်သည် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေသော စာတစောင်တဖွဲ့ကို ရေးသားခြင်းဖြင့် အလုပ်တခုကို ရရှိနိုင်ပေသည်။ ထိုပြင် ငွေရှင်ကြေးရှင်တဦးသည် သူ့လမ်းကြောင်းတွင် ရပ်တည်နေသူတဦး အမှန်အတိုင်း စာတစောင် ရေးသားပေးပို့ခြင်းဖြင့် ကြီးကျယ်သော စီမံကိန်းတခု ထမြောက်အောင်မြင်ရပေသည်။

\+ + +

ခါတ်မြေဩဇာရောင်းသူတဦးသည် လယ်တဲတခုသို့ ရောက်လာ၏။ ထိုအချိန်တွင် လယ်သမားကြီးနှင့်တကွ သူ့လူအားလုံးသည် ကောက်ရိုးများကို လယ်တဲအတွင်းသို့ အရေးတကြီး သယ်ယူနေကြ၏။ ကောင်းကင်၌ မိုးများအုံ့ဆိုင်းလျက် မုန်တိုင်းကျမည့်အသွင် ရှိနေပေသည်။

ထိုအခါ မြေဩဇာရောင်းသူသည် အင်္ကျီကို ဆွဲချွတ်လိုက်ပြီး ခက်ရင်းခွတခုကို ကောက်ယူကာ ၎င်းတို့ကို ကူညီလုပ်ကိုင်လေတော့၏။ နောက်တနာရီခန့်အကြာတွင် မိုးသက်မုန်တိုင်းကျရောက်လာလေသည်။ သို့ရာတွင် ကောက်ရိုးအားလုံး တဲတွင်းသို့ ရောက်နှင့်၍ မိုးလွတ်ခဲ့လေပြီ။ ယင်းကြောင့် လယ်သမားကြီးထံမှ ခါတ်မြေဩဇာဝယ်ရန် အမှာစာတစောင် ရရှိခဲ့လေသည်။

စက်ကိရိယာများ ရောင်းချသော အခြား အရောင်းသမားတဦးသည် စက်ရုံတခုသို့ ရောက်သွားသောအခါ စက်ပျက်နေသည်နှင့် ကြုံကြိုက်နေတော့၏။ သူသည် "ကျွန်ုပ်အား အလုပ်သမားဝတ်စုံတခု ခေတ္တငှားပေးပါ။ သင့်ကိုကူညီပါရစေ" ဟု

ပြောပြီး စက်ကိုဝင်ရောက်ပြင်ဆင်ပေးရာ တနာရီသာသာအတွင်း ပြီးစီး ကောင်းမွန်သွားလေသည်။ ထိုကြောင့် ရှင်းသည် ထိုစက်ရှိ သမျှ စက်သုံးလုံး ရောင်းချခဲ့ရလေသည်။

အထက်ပါ ဥပမာနှစ်ရပ်ကား အရောင်းသမားဖြစ်လိုသူ အတွက် မှန်မြတ်လှသော အဖိုးတန် ဥပဒေသများဖြစ်ပေသည်။

+ + +

အသက် လေးဆယ် အရွယ်သို့ ရောက်ရှိသည် တိုင် အောင် ထမြောက်အောင်မြင်မှုတခုခုမျှမရှိသေး ဖြစ်စေကာမူ မိမိကိုယ်ကို မိမိ ယုံကြည်အားကိုးမှုစွန့်လွှတ်ကာ ဘဝကိုအရှုံးမပေးသင့်။

မိမိ၏ကိုယ်ခန္ဓာကို လေ့လာကြည့်မည်ဆိုလျှင် လူတယောက် သည် အသက်နှစ်ဆယ်နှင့်သုံးဆယ်အတွင်း၌ အကြွခိုင်ဆုံးဖြစ်၏။ အသက်သုံးဆယ်ကကျော်လွန်သောအခါ ကိုယ်အင်္ဂါများထောင့် တင်းစပြုလာလေသည်။

ဦးနှောက်မှာမူကား အသက်သုံးဆယ် လေးဆယ်အရွယ်တွင် လုံလောက်စွာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်း မရှိသေးပေ။ ခန္ဓာကိုယ်ကြီး မာကျောတောင့်တင်းစ ပြုလာသည်နှင့်အမျှ ဦးနှောက်မှာ ပိုမို ထက်သန်ပြီး လျှင်မြန်စွာ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာလေသည်။

လူတို့သည် များသောအားဖြင့် အသက်လေးဆယ်က မကျော် ခင် အကောင်းမွန်ဆုံးလုပ်ငန်းကို စတင်ပြုလုပ်ခြင်းမရှိသေးချေ။ ကျွန်ုပ်တို့သည် မိမိ၏ခန္ဓာကိုယ်၏ ဇရာတည်းဟူသော သက်ရွယ် အိုမင်းရင့်ရော်မှုကို တားဆီးပိတ်ပင်၍ မရနိုင်ပေ။ သို့သော် ဦးနှောက်၏ သက်ရွယ်ကြီးရင့်အိုမင်းမှုကိုမူ တားဆီးပိတ်ပင်ထား နိုင်ပေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတဦးအား သူ၏မိတ်ဆွေက "ဦးနီကို သင်၏ အထွေထွေ အုပ်ချုပ်ရေးမှူး အဖြစ်ဖြင့် အဘယ့်ကြောင့် ခန့်ထားရသနည်း" ဟု မေးမြန်းလျှင် ထိုသူက "အလုပ်ဝတ္တရားကို သူ့ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းလို သဘောထား၍ လုပ်ကိုင်လေ့ရှိသော ကြောင့် ခန့်ထားရသည်" ဟု ဖြေဆိုပေလိမ့်မည်။

ထိုဖြင့် ဦးနီသည် အစုစပ်ပိုင်ရှင်တဦးဖြစ်စေမည့်လမ်းကြောင်း ပေါ်တွင် ရောက်ရှိနေသည်ကို မြင်ရပေလိမ့်မည်။ အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော် သူသည် မိမိကိုယ်ကို ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်လို စိတ်ဝင်စားရုံမက လုပ်ငန်း၏ အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းမှုကိုလည်း ဦးစားပေး၍ ဆောင်ရွက်သောကြောင့် မကြာခဏ ရာထူးတိုးပေးခြင်းခံနေရသူ ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

\+ \+ \+

ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သော လုပ်ငန်းကြီးတခုတွင် တရံရောအခါ၌ အရောင်းဌာနမှူး တဦး သေဆုံးသွားခဲ့၏။ စီမံ အုပ်ချုပ်သော ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်သည် လစ်လပ်နေသော သူ့နေရာ၌ လုပ်သက် ငါးနှစ်မျှသာရှိသေးသော ဂျွန်းခေါ် အရောင်းသမား လူငယ် တဦးအား ခန့်ထားလိုက်လေသည်။

အခြားအရောင်းသမားသုံးဆယ်ခန့်က ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ထံသို့ ကန့်ကွက်စာတင်ကြ၏။ ထိုအခါ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်သည် ကန့်ကွက်သူအားလုံးကို ခေါ်ယူတွေ့ဆုံပြီး "အမှုထမ်းသက် ပိုမို ကြီးရင့်သူ သင်တို့အားလုံး၏အခြေအနေကို ကျွန်ုပ်သိရှိနားလည် ပါသည်၊ ဂျွန်းကို ဒီလိုခန့်ထားရခြင်း အကြောင်းရင်းကိုလည်း ကျွန်ုပ် ရှင်းလင်း ပြောပြ လိုပါသည်" ဟု စကား ပလွင်ခံပြီး

"ဂျုန်းသည် ဤကုမ္ပဏီတွင် စတင်အလုပ်လုပ်ခဲ့သည့် အချိန်မှစပြီး ကုန်ရောင်းသမားဖြစ်ရာဖြစ်ကြောင်းနည်းလမ်းကောင်းများပါရှိသော စာအုပ်များ ဝယ်ယူ ဖတ်ရှုခဲ့ရုံမက ထိုပညာရပ်ကို စောက်ချ၍ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့သောကြောင့် သူ့ကိုယ်ပိုင်ငွေမှ ပေါင်နှစ်ဆယ်မျှအသုံးပြုခဲ့သဖြင့် အရောင်းဌာနမှူးရာထူးအတွက် သူ့မှာ အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ပြီးရှိနေပါသည်။

ထို့ပြင် လွန်ခဲ့သည့်နှစ်က ကျွန်ုပ်တို့ရရှိခဲ့သောအရောင်းသမားများထံမှ အကြံဉာဏ်ပေးချက်ပေါင်း (၂၃)ခု အနက် (၁၈)ခုမှာ ဂျုန်းတဦးတည်းထံမှဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတို့အနက် သူ၏အကြံဉာဏ်တခုသည် ပေါင်တစ်သောင်းနီးပါး အကျိုးရှိသော လုပ်ငန်းသစ်တခုကို ကျွန်ုပ်တို့ လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့၏။

လုပ်ငန်းကြီးတခုလုံး၏ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းရေးနှင့် တိုးတက်ကြီးပွားရေးကိုခြုံ၍ စဉ်းစားဆင်ခြင်ပြန်သောအခါ ကိုယ်တိုင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ကြိုးစား အားထုတ်ခြင်း တွင်လည်း ဂျုန်းသည် သင်တို့ရှေ့မှ မိုင်ပေါင်းများစွာသာလွန်သည်ကို တွေ့ရသောကြောင့် "သူ့ကို အရောင်းဌာနမှူး ခန့်ထားရန်မှ တပါး အခြားနည်းလမ်းမရှိတော့ပါ" ဟု ရှင်းပြခဲ့လေသည်။

\+ + +

လွန်ခဲ့သည့်လက လန်ဒန်မြို့မှ လူငယ်တဦးက "ကျွန်တော့်မှာ အလွန်တရာ ခဲယဉ်း ပင်ပန်းသော လုပ်ငန်းကို လုပ် ကိုင် နေ ရပါသည်။ ကျွန်တော်သည် ဘာလင့်လုပ်ငန်းမှ ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးတွက်ရသည့်စာရေးဖြစ်ပါသည်" ဟု ပြောပြ၏။

သူ့စကားအရဆိုလျှင် သူသည် သူမနိုင်သောဝန်ကိုထမ်းနေရလေသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူသည် သေးငယ်ညှိုးဖျင်းသောကြောင့် ဈေးမသစ်တိုးကြီးကိုတွန်းပို့နေရသော ပုရွက်ဆိတ်ကလေးတကောင်နှင့် တူနေပုံရပေသည်။

လူတယောက်၏ လုပ်ငန်းသည် မိမိအဖို့ အလွန်ကြီးမားနေသည်ဆိုလျှင် မိမိကိုယ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာရန်သာလျှင် ကြံစည်ပြုလုပ်သင့်လေသည်။ သူသည် စာအုပ်အချို့ကို ဝယ်ယူဖတ်ရှု၍ လေ့လာသင်ကြားရန် လိုပေသည်။

လူသည် လုပ်ငန်းထက်သာလွန်၍ ကြီးပွားတိုးတက်ထားနိုင်ရမည်။ ယင်းကား တိုးတက်ကြီးပွားခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်ပင်ဖြစ်၏။

\+ \+ \+

အသက်နှစ်ဆယ်ခန့်ရှိ လူငယ်တဦးတွင် အခြားသော အခွင့်ကောင်းတခုရှိ၏။ ၎င်းကား အချိန်တည်းဟူသော ဘဏ္ဍာတိုက်ထဲ၌ နှစ်ပေါင်း ငါးဆယ်ခန့် နောက်ထပ်နေထိုင်ရဦးမည့် အရေးပင် ဖြစ်သည်။

အသက် ခြောက်ဆယ်ခန့်ရှိသော လူကြီးတဦးသည် မိမိတွင်ရှိသမျှတန်ဖိုးအားလုံးကို လူငယ်တဦး ပိုင်ဆိုင်သောအချိန်နှင့် လဲလှယ်ရန် အသင့်ရှိပေလိမ့်မည်။ လူငယ်များသည် ထိုအချက်ကိုဘာကြောင့်မစဉ်းစားမိကြပါသနည်း။

မည်သည့် လူငယ်မဆို စနစ်တကျ စည်းရုံးထားသည့် ဈေးလုပ်ငန်းကြီး တခုအတွင်းသို့ ဝင်ရောက် နိုင်ပေသည်။ သူသည်

အောက်ခြေမှ စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်လေသည်။ ယင်းကား မိမိမျှော်မှန်းထားရမည့် မှန်ကန်သောအခွင့်အရေးပင်ဖြစ်၏။ ထိုနေရာကမှ အထက်သို့ တစတစ တက်လှမ်းရမည်၊ မည်သူမျှထိပ်ဆုံးသို့ ချက်ချင်းရောက်မသွားနိုင်။

လူတဦးတယောက်က မိမိသည် တက်လမ်းမရှိသော လုပ်ငန်းတွင် ရောက်ရှိနေပါသည်ဟု ပြောဆိုသောအခါ အမှန်မှာ တက်လမ်းမရှိသည်မှာ အလုပ်မဟုတ်၊ ထိုလူငယ်သာလျှင် ဖြစ်ပေသည်။

အကယ်၍ လူငယ်တယောက်သည် မိမိနှင့် မသင့်တော်သော နေရာတွင် ရောက်ရှိနေကြောင်း တွေ့ရှိပါက သင့်တော်ရာသို့ ပြောင်းရွှေ့သွားနိုင်လေသည်။ လူသည် အမြစ်တွယ်နေသော သစ်ပင်မဟုတ်၊ မိမိရသင့်ရထိုက်သလောက် အခွင့်အရေးများများ ရနိုင်သမျှရမည့်နေရာကို ရှာဖွေနိုင်ပေသည်။

အသက်နှစ်ဆယ်အရွယ် လူငယ်တယောက် အဖို့ ထင်ပေါ်ကျော်စောမှုနှင့် စည်းစိမ်ချမ်းသာ ရရှိမှုအတွက် ယခုခေတ်မှာလို ကောင်းမွန်သော အခွင့်အရေးများ ရှေးအခါက ဘယ်တုန်းကမျှ မရခဲ့ဘူးပေ။

\+ \+ \+

အလုပ်ကျွမ်းကျင်၍ တတ်သိနားလည်သူ တဦးသည် အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားသောအခါ မိမိအများဆုံးအလုပ်လုပ်နိုင်မည့် လုပ်ငန်းကြီးတခုကို ရွေးချယ်ပြီးလျှင် ထိုလုပ်ငန်းသို့ စာရေးသားသင့်သည်။ စာထဲတွင် ထိုလုပ်ငန်း၌ အသုံးဝင်စေမည့် အဖိုးတန်သော အကြံဉာဏ်များကို ဖော်ပြရေးသားရမည်။

သူသည်အလုပ်မရှိမီကပင် ထိုလုပ်ငန်းကိုစတင် အကျိုးဆောင် သင့်လေသည်။ ဤကား မှတ်သားထားရန် အချက်တခုဖြစ်၏။

\+ + +

သင်သည် ဘာကိုလုပ်လုပ် ဖြစ်နိုင်စရာရှိပါသည်။ လူငယ်များ စွာတို့သည် မိမိလုပ်လို၍ တောင့်တနေသောအရာများကို စိတ်ကူး ယဉ်အိပ်မက် မြင်မက်တတ်ကြ၏။ သို့ရာတွင် မိမိမြင်မက်သည့်အရာ များကို အစစ်အမှန် အကောင်အထည်ပေါ်လာအောင် လုပ်ကိုင် နိုင်သောအခါ မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင်ပင်အံ့သြရလေသည်။

ဖြစ်နိုင်စရာမရှိ (ဝါ) ယုတ္တိမတန်သောအရာ မြောက်မြားစွာ တို့သည်ပင်လျှင် တနေ့နေ့၌ ထမြောက် အောင်မြင် လာတတ်ပေ သည်။ ယင်းမှာ ကောင်းစွာမှတ်သားထားသင့်သော အချက်ဖြစ် ပေ၏။

မိမိ၏ ဘဝတလျှောက်သည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အထူးခြားဆုံး အလိုက်မသင့်ဆုံး၊ အံ့သြအင်က်ဆုံး အရာတခုဖြစ်သည်။ တစုံတခုကို မဖြစ်မြောက်နိုင်ဟု တထစ်ချပြော၍ဆို၍မရနိုင်ပေ။ အသက်ကြီးရင့် အိုမင်းပြီဖြစ်သော မြင်းတို့ပင်လျှင် ဝန်ကိုရုန်းနေကြသေးသည် မဟုတ်လော။

ထို့ကြောင့် လူငယ်တယောက်သည် အလွန်အဖိုးတန်၍အသုံး ဝင်သောအရာကို တောင့်တမျှော်မှန်းထားလျှင် ထိုအရာသည် ထို အချိန်အခါတွင် မည်မျှပင် မဖြစ်မြောက်နိုင်ဟု ထင်မြင်စေကာမူ မထောင်းတာလှပါ။ ဇွဲသန်သန်နှင့်မရမနေကြိုးစား၍ အရယူသင့် ပေသည်။

အသစ်အဆန်း တီထွင်ဖန်တီးမှုများသည် အစဉ်အလာအားဖြင့် ပြင်ပလူများထံမှသာရောက်ရှိလာကြသည်မှာ ထူးခြားသောအခြင်းအရာတရပ် ဖြစ်လေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ လုပ်ငန်း များအကြောင်းကို ကျွန်ုပ်တို့ စဉ်းစားဆင်ခြင် တွေးတော ကြည့်ကြသောအခါ ကျွန်ုပ်တို့၏ ဦးနှောက်ထက်သန်မှုနှင့် ထကြွလှုပ်ရှားမှု နည်းသေးကြောင်းကို ဤအချက်ကထင်ရှားစွာဖော်ပြလေသည်။

လွန်ခဲ့သည့်နှစ်က သင်္ဘောမှ ပုံဆွဲသမားတဦးက မ ဆီ မ ဆိုင် ကလေးသမ်းလျှောက်သင်သည့် ကိရိယာတခုကို ကြံ စည် ဖန် တီး တီထွင်ခဲ့ပြီး ဆရာဝန်တဦးက နှီးစက်ကိရိယာပါသော နာရီကို စတင်ကြံစည်၍ တီထွင်ခဲ့ကြခြင်းများမှာ ထင်ရှားသောသာဓကများဖြစ်ကြပေသည်။

ထိုနည်းတူ ကချေသည်မတဦးသည် ခရီးဆောင် ကုလားထိုင်ကို စတင်ကြံစည်၍ တီထွင်ခဲ့၏။

ဘတ်(စ်)ကားမောင်းသူတဦးသည် ဆေးတံကို စတင်ကြံစည်၍ တီထွင်ခဲ့၏။

နယ်လှည့်အရောင်းသမားတဦးသည် သိုးမွေးရစ်လုံးကို စတင်တီထွင်ခဲ့၏။

စိတ်ထက်သန်၍ ဆန္ဒပြင်းထန်သော မျက်စိလျင်သူသည် မြင်သမျှသောအရာများကို လေ့လာစူးစမ်းပြီး စတင်ကြံစည်၍တီထွင်ဖန်တီးသူ ဖြစ်လာရလေသည်။

တရံရောအခါ ကြီးပွားတိုးတက်လိုစိတ်ထက်သန်သောလူငယ်တဦးအား အဝယ်တော်ရှီးက လက်ထောက်အရာရှိ အဖြစ် ခန့်ထားလိုက်၏။ ထိုသူ၏တာဝန်မှာအရောင်းသမားများကိုကြီးကြပ်ရန် ဖြစ်သည်။

သူသည် အရောင်းသမားများကို မေးခွန်းအမျိုးမျိုးမေးမြန်းစုံစမ်းနေရသောကြောင့် ပျင်းရိငြီးငွေ့ပြီး ထိုင်း မှိုင်း နေ သောအရောင်းသမားတို့အား ရွှင်လန်း စိုပြေလာအောင် ပြုလုပ်ပေးသလိုဖြစ်ပြီး သူတို့ပြောသမျှသော စကားရပ်များကို သူ၏မှတ်စုစာအုပ်တွင် ရေးသွင်း မှတ်သားထားလေ့ ရှိပေသည်။

သို့နှင့် သူသည် မကြာမီ အဝယ်ကိုယ်စားလှယ်တဦး ဖြစ်လာခဲ့လေသည်။ သို့သော်လည်း မေးမြန်းစုံစမ်းသည့် အလေ့အကျင့်ကိုမူကား စွဲမြဲစွာဆက်လက်ကျင့်သုံးနေပေသည်။ ထိုကြောင့် သူသည် ယခုအခါ ထိုလုပ်ငန်းကြီး၏ ဦးစီးခေါင်းဆောင်ဖြစ်နေတော့၏။

\+ \+ \+

မှတ်သားစရာကောင်းသော အချက်တခုမှာ သေးငယ်သောမည်သည့်လုပ်ငန်းကလေးမဆို လူငယ်တယောက်အဖို့ ကြီးကျယ်သော ရှေးဦးဆုံးလုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်နေတတ်ခြင်းပင်တည်း။ လူငယ်သည် ဘယ်နေရာကဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်လိုပင်ဖြစ်ဖြစ် စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်၏။ ထိုအစလုပ်ငန်းသည် သူ့အတွက် များစွာအရေးမကြီးသေး၊ တိုးတက်ကြီးပွားမှုကို စွဲမြဲစွာထိန်းသိမ်း ကျင့်သုံးခြင်းသည်သာ သူ့အဖို့ အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်လေသည်။

တခါက သေးငယ်သော လုပ်ငန်းကလေးများတွင် လူငယ်ပေါင်း မြောက်မြားစွာ ...

ပေါင်းသုံးဆယ်ခန့်ကြာသောအခါ ထိုသူတို့သည် မြင့်သောရာထူးကြီးများတွင် ရောက်ရှိနေကြပေလိမ့်မည်။ ထိုသူတို့ကား အစတွင် ပန်းအိုးထဲ၌ စိုက်ပျိုးထားသော အပင်ကလေးများနှင့် တူကြပေသည်။

\+ \+ \+

အစွမ်းကုန်သိနားလည်ရန်နှင့် အစွမ်းကုန်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရန် အားထုတ်သော လူငယ်တဦးသည် တနေ့နေ့တွင် ဦးစီးခေါင်းဆောင်၏နေရာသို့ အမှန်မုချ တိုးတက် ရောက်ရှိ သွား ပေ လိမ့်မည်။

အမှန်ကို မသိခြင်းနှင့် ဝေဖန်ခွဲခြား၍ မရခြင်းမျိုးသည် လူပေါင်းများစွာကို နစ်မွန်း ကျဆုံးစေ၏။

လူငယ်တဦးသည် အောင်ပန်းဆွတ်နိုင်စေရန်အလို့ငှာ မိမိကိုယ်ကို အဖိုးတန်အောင်သော်လည်းကောင်း၊ အသုံးဝင်အောင်သော်လည်းကောင်း ရှေးဦးစွာကျင့်ကြံအားထုတ်ရမည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတခုကို သော်လည်းကောင်း၊ အ သက် မွေး ဝမ်းကျောင်းမှု တခုကိုသော်လည်းကောင်း စ တင် ကြံစည် လုပ်ကိုင်ရမည်။

\+ \+ \+

တခါက ကျွန်ုပ်ထံသို့ လူငယ်တဦး၏စာတစောင် ရောက်လာလေသည်။ ထိုစာ၌ "ကျွန်တော်သည် ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုကို စတင်တည်ထောင်လိုပါသည်။ အခြား တစုံတယောက်၏လက်အောက်တွင် အလုပ်မလုပ်လိုပါ" ဟု ရေး သား ဖော် ပြထား၏။

ယင်းကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုကို စတင်တည်ထောင်ခြင်း အတွက် မှားယွင်းသော အယူအဆတခု ဖြစ်လေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် စီးပွားရေးလောကထဲသို့ဝင်ရောက်ပြီဆိုလျှင်တစုံတယောက်၏လက်အောက်မှ စတင်ကြရမည်ဖြစ်၏။

လုပ်ငန်းကို အုပ်ချုပ် ညွှန်ကြားသူပင်လျှင် အစုရှင်များနှင့် ဖောက်သည်များ၏လက်အောက်တွင် ရှိနေပေသည်။ ဉာဏ်ပညာ ထူးကဲထက်မြက်သူပင်ဖြစ်စေကာမူ အချုပ်အချယ်ကင်းလွတ်ခြင်း မရှိနိုင်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ သူတပါးအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးခြင်းဟူ၍ အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်ပေသည်။

\+ \+ \+

တက်သစ်စလူငယ်တို့အား ကျွန်ုပ်ပြောပြလိုသည်မှာ လောကတွင် အထက်တန်းသို့ တက်လှမ်းလိုသူမှန်သမျှ ပြုလုပ်ရန် ဝတ္တရားအနည်းဆုံးနှစ်ခုမျှရှိပါသည်။ ၎င်းတို့ကား–စာဖတ်ခြင်းနှင့်ငွေစုခြင်း ဖြစ်၏။

သင့်အဖို့ အလိုအပ်ဆုံးသော အရာနှစ်ခုကား ငွေနှင့် အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာတို့သာ ဖြစ်ကြ၏။ ထိုနှစ်မျိုးစလုံးကို စာဖတ်ခြင်းနှင့် ချွေတာစုဆောင်းခြင်းတို့ဖြင့်သာ ရရှိနိုင်ပေသည်။

တစုံတခုကို အောင်မြင်လိုလျှင် ယင်းအတွက် အသင့်ပြင်ဆင်ပြီးရှိနှင့်စေရမည်။ သင့်ကိုယ်သင် ထိုနေရာနှင့်ထိုက်တန် သင့်လျော်ကြောင်း ပြသရမည်။ အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာကို သင့်ဦးနှောက်ထဲတွင် သိမ်းထားပြီး ငွေကိုဘဏ်တိုက်၌စုဆောင်းထားပါလေ။

၌အတိုင်းလိုက်နာလျှင် ပျော်ရွှင်မှု၏ရာခိုင်နှုန်းတစိတ်သကို မုချရရှိပေလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် လူငယ်တယောက်အဖို့တွေးဆဆင်ခြင်ရမည့်အချက်မှာ မိမိ၏ဘဝရှေ့ရေးအတွက်ဖြစ်လေသည်။

+ + +

ငွေရှာဖွေမှုသာ လွယ်ကူမည်ဆိုလျှင် ချမ်းသာကြွယ်ဝသူတွေ မရေမတွက်နိုင်အောင် ရှိပေလိမ့်မည်။ သို့သော် ယင်းကား လွယ်ကူသည်မဟုတ်ပါ။

ငွေရှာလိုသူအဖို့ အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာ၊ ကျွမ်းကျင်နားလည်မှု၊ အစွမ်းသတ္တိနှင့် ကြီးပွားတိုးတက်လိုသော စိတ်ထက်သန်မှု ဟူသော အင်္ဂါရပ်များ လိုအပ်ပေသည်။

လူဘဝိုးတယောက် စီးပွားရေးသမား အဖြစ်ဖြင့် တိုးတက်ကြီးပွားလိုလျှင် ရက်သတ္တတပတ်အတွင်း မိမိပြုလုပ်ခဲ့သည့် အရာများထက် ထိုရက်သတ္တပတ်၏ အကြောင်းခြင်းရာကိုသာ ပိုမိုရှု၍တွေးတော ဆင်ခြင် ကြည့်ရမည်။ တနင်္ဂနွေ အားလပ်ရက်တွင် ပျော်ရွှင်မြူးထူးခဲ့ခြင်းများထက် ရက်သတ္တပတ်အတွင်း မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုသာ ပိုမိုစဉ်းစားရမည်။

သူသည် ပိုမိုကောင်းမွန်သော လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များကို ရှေးဦးစွာ လေ့လာမှတ်သားရမည်။ ထို့နောက် လူသိများ၍ထင်ရှားလာစေသော နည်းနာတို့ကို မှတ်သားနာယူပြီး လေ့လာဆည်းပူးရမည်။ မိမိရသင့်ရထိုက်သည့် အရာများ များနိုင်သမျှ

ပိုမိုများပြားလာအောင် လုပ်ဆောင်ပါက ထိုအရာတို့ကို အလိုလို ရရှိလာကြောင်း တွေ့မြင်ရပေလိမ့်မည်။

+ + +

ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား(၅၇)မျိုးဖြင့်ကမ္ဘာကျော်ဟိန်း(ဇ်) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးကို တည်ထောင်ခဲ့သူပုဂ္ဂိုလ်ကြီး မစ္စတာ အိပ်(ချ်) ဂျေဟိန်း(ဇ်)သည် ရွေးဦးပထမ ဥစားမုန်လာတမျိုးတည်း ရောင်းချခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ပေသည်။

သူသည် ကိုယ်တိုင်သယ်ဆောင်၍ အစားအသောက် ကုန်စုံဆိုင်များသို့ လှည့်လည်ရောင်းချခဲ့၏။ ထို့ကြောင့် အတွေ့အကြုံများပြီး ကျွမ်းကျင်နားလည်သော အရောင်းသမားကောင်းတဦးဖြစ်ခဲ့လေသည်။ သူသည် မှန်တံခါးအတွင်း ခင်းကျင်းပြသမှုနှင့် စားပွဲတင်ခင်းကျင်းပြသမှုများကို အကြံဉာဏ်ပေးခဲ့သည်။ မိမိတဦးကောင်းသာမဟုတ်၊ အခြားသော စားသောက်ကုန်ဆိုင်ရှင်တိုင်း၏ အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းမှုအတွက်ကိုလည်း ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ စိတ်အားထက်သန်စွာ ဆောင်ရွက်ပေးလေ့ရှိသည်။

ဤကား သူ၏လုပ်ငန်း လျင်မြန်စွာထမြောက်အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်စေသော လျှို့ဝှက်ချက်တရပ်ဖြစ်လေသည်။ အစားအသောက်ကုန်စုံဆိုင်ရှင်များက သူ့ကို ချစ်ခင်နှစ်သက်ကြ၏။ ထို့ကြောင့်လည်း သူ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး ယခုလို ရှုတ်တရက်ချက်ချင်းတရှိန်ထိုး တိုးတက်ကြီးပွားလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

+ + +

အစားကောင်း အသောက်ကောင်း စီမံ ချက်ပြုတ် တတ်ပါ သလား၊ ပိုမိုကောင်းမွန်သော အစားအစာကို စီမံချက်ပြုတ်ပါ။ လက်ထဲ၌ငွေကိုကိုင်ထားသောလူအမြောက်အမြားသည်သင့်ထံသို့ အပြေးအလွှား ရောက်လာကြပေလိမ့်မည်။

အစားကောင်း အသောက်ကောင်း ချက်ပြုတ်နည်း စာအုပ် တိုင်းတွင် စီမံနည်းအညွှန်းများပါရှိတတ်ရာ ၎င်းတို့ကိုအသုံးပြု၍ ကြော်ငြာမည်ဆိုလျှင် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းနိုင်လေသည်။

အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုမြောက်မြားစွာသည် စားဖိုချောင်ကစတင် ခဲ့ကြ၏။ စားဖိုချောင်သည် ပထမ၊ စက်ရုံသည် ဒုတိယဖြစ်၏။ လူတိုင်းလူတိုင်း အလိုရှိသော တခုသောအရာကား ကောင်းသော အစားအစာပင်ဖြစ်သည်။

\+ \+ \+

ပျားရည်သည် သာလွန်၍အရသာရှိပြီး ပို၍အားအင်တိုးတက် စေသောအစားအစာဟူ၍ လောက၌ အခြားမရှိတော့ပြီ။ ပျော်ပွဲ စားရုံများနှင့် အစားအသောက်ဆိုင်ကြီးများတို့တွင် ပျားရည်ကို အဘယ့်ကြောင့် မတွေ့ကြရသနည်း။

ခရပ်(ဖ်) သည် ဒိန်ခဲကိုပြုလုပ်ခဲ့သလို စိတ်အား ထက်သန်သူ လူတယောက်သည် နောင်တနေ့တွင် ပျားရည် ပြုလုပ်ရန်အတွက် နည်းကောင်းတခုတွေ့လာပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါ သူသည် ၎င်းကို ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ခပ်နှိပ်၍ ကြော်ငြာခြင်းဖြင့် ပျားရည်ကြောင့် အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် ဖန်တီးပေလိမ့်မည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

နောက်ပိတ်ဖိနပ် ခပ်ကျပ်ကျပ်ကို မစီးချင်သောလူတယောက် သည် အသိဉာဏ် လုံလောက်စွာ ပေါ်လာသော အချိန်တွင် နေယင်းထိုင်ရင်းပင် ဖိနပ်လုပ်ငန်းတခုကို လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိခဲ့သည် မဟုတ်လော။

လေးလေးနက်နက် ပြောရမည်ဆိုလျှင် အသိဉာဏ်သည် ပေါင်းများစွာထံသို့ အလွန်တရာ အရောက်နောက်ကျတတ်သည် မဟုတ်လော။ သူတို့သည် အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာ အတွက် ငယ်ရွယ်စဉ်အခါက အနည်းငယ်မျှ သတိမပြုဂရုမထားခဲ့ကြ အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာ၏ တန်ဖိုးကို စတင်သိရှိလာသောအခါ တွင်မူ အခွင့်ကောင်း အခါကောင်းများ ဆုံးရှုံးသွားနှင့်ပြီး ဖြ နေလသည်။

လူသည် အသိဉာဏ်အနည်းငယ်မျှပင် ရှိစေကာမူ သူ၏ဘ တလျှောက်လုံးအတွက် ခို၍ စဉ်းစားတွေးတော ဆင်ခြင်တ သည်။ ထို့ကြောင့် ကြီးပွားရေးတည်းဟူသော လှေခါးထစ် တက်လှမ်းရာတွင် အသုံးပြုသင့်သော အဖိုးတန်သည့်အချိန်ကာ များကို ဖြုန်းတီးမပစ်သင့်ပေ။

အသိအလိမ္မာဉာဏ်ပညာကိုလျှင်မြန်စွာရရှိပြီး ၎င်းကိုကော စွာ အသုံးပြုမည်ဆိုလျှင် မိမိ၏ ဘဝသက်တမ်း တလျှောက် အတွက် အချိန်အခါကောင်းကို ရရှိနိုင်သောကြောင့် လူ့ဘဝ အစအတွက်သာလျှင် မဟုတ်ကြောင်း သတိပြုရာသည်။

မည်သူမဆို ဖြစ်မြောက်နိုင်သည့် အကြီးမားဆုံးသောကြိုးစားအားထုတ်မှုဖြင့် လီဗာဟျူး(မ်) သို့မဟုတ် ရောက်ဖဲလားကဲ့သို့ ဖြစ်လာနိုင်သည်ဆိုသည်မှာ မမှန်ကန်ပေ။

ယထာဘူတကျသည့် အမှန်တရားမှာ လူတိုင်းတွင် အကန့်အသတ်ကလေးများရှိကြသည်။ သူသည် သူ၏အစွမ်းသတ္တိတန်ခိုးအင်အားကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် မပြုလုပ်ရသေးမီ ကာလနှင့် အကောင်းဆုံးလုပ်ငန်းကို မလုပ်ရသေးမီ ကာလအတွင်း၌ ယင်းအကန့်အသတ်တို့သည် မည်သည့်အရာများဖြစ်သည်ဟု သူ့ဟာသူ သိရှိနားလည်ခြင်းမရှိပေ။

ကျောင်း ကစားကွင်းထဲမှ ကလေးသူငယ် တယောက်သည် လီဗာဟျူး(မ်)သို့မဟုတ် ရောက်ဖဲလားကဲ့သို့ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်လာမည်။ သို့ရာတွင် လူငယ်တယောက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတည်ဆောက်သော သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး ဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု တထစ်ချဆိုရန်မှာ အဓိပ္ပာယ်လုံးဝမရှိပေ။

မည်သည့်လူငယ်မဆို သူ့ကိုယ်သူ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာအောင် ပြုလုပ်နိုင်သည်။ ဤကား တိုးတက်ကြီးပွားပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားဖို့ အတွက် စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ မှန်ကန်သောအချက်တရပ်ဖြစ်၏။ သူဖြစ်ပေါ်လာရမည့် အခြေအနေမှာ သူ၏ စွမ်းရည်သတ္တိ၊ သူ၏ အခွင့်အရေးများနှင့် သူ၏ပြဋ္ဌာန်းချက်များအပေါ်တွင်သာ တည်ရှိပေသည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

မကြာခဏဆိုသလို လိမ့်နေသော ကျောက်ဒိုးနှင့် တူသော လူတယောက်ကိုတွေ့ကြုံကြရ၏။ ထိုသူသည် လုပ်ငန်းတခုမှ အခြားတခုသို့ အမြဲတမ်း ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်နေ၏။ သို့သော် သူ့မှာ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှု လုံးဝမရှိပေ။

သူ့မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ဆောက်သူတဦး ဖြစ်မြောက်လာစေသော အရည်အချင်းမရှိပေ။ သူသည် တာဝန်မဲ့ လွတ်လပ်နေသူတဦး ဖြစ်ပေသည်။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ မလေ့လာ မဆည်းပူး မသင်ကြားရသေးမီကပင် ထိုအလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပစ်ချင်သူ ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

လျင်မြန်သောအောင်မြင်ခြင်း၏အကြောင်းရင်း။ ။များစွာသောသူတို့သည် မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတများမှသာလျှင် လေ့လာဆည်းပူး၍ သင်ကြားမှတ်သားကြရပေသည်။ သူတို့သည် အကယ်၍ နှစ်ပေါင်းနှစ်ရာထိအောင် အသက်ရှည်စွာနေထိုင်ကြရမည်ဆိုလျှင် ဤနည်းအရ ဗဟုသုတအိုးကြီး အလွန်ကြီးမားစွာ ဖြစ်ရှိနေပေလိမ့်မည်။

အသက်တရာလောက်ဆိုလျှင်ပင် အသိအလိမ္မာဉာဏ်ပညာနှင့် လွန်စွာပြည့်စုံနေကြပေလိမ့်မည်။

သို့သော် မည်သူမျှ နှစ်ပေါင်း နှစ်ရာ တိုင်အောင် အသက်မရှည်နိုင်။ လူတရာလျှင် သုံးယောက်လောက်သာ အသက်ရှစ်ဆယ်လောက် နေထိုင်ကြရသည်။ ဘဝသက်တမ်းကားတိုတောင်းလှ၏။ လူတယောက်၏ ပျမ်းမျှခြင်း သာမန်ဘဝသက်တမ်းမှာ (၅၇) နှစ်မျှသာဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် တစုံတယောက်သည် လျင်မြန်သော အောင်မြင်မှုကိုအလိုရှိလျှင် မိမိ၏လျှို့ဝှက်ချက်မှာ အခြားသူများ၏ အတွေ့အကြုံဗဟုသုတများကို လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူရန်ပင်ဖြစ်သည်။ ထမြောက် အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ ထံမှ လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူသော အကြံဉာဏ်များ နှင့် မှန်ကန်သော အကြောင်းအချက်များကို ယူ၍ တန်ဖိုးရှိအောင် အသုံးချပါလေ။

\+ + +

အသက် နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ် ကျော်ပြီး အိမ်ထောင် ပြုအံ့ဆဲဆဲ လူငယ်များသို့— "လက်ထပ်မည့်အချိန်ကို ကြာရှည်စောင့်ဆိုင်း မနေပါနှင့်၊ လောကတွင် မည်သည့်နေရာမှ သင့်ကိုယ်ပိုင်အိမ် လောက် မကောင်းမွန်ပါ" ဟု ကျွန်ုပ်အကြံပေးလိုသည်။

"ဇနီးမောင်နှံနှစ်ဦးအနက် တယောက်သည်မြင်းထီး၊ အခြား တယောက်သည် စာကလေးမဟုတ်သေးသမျှ လူနှစ်ယောက်သည် တယောက်တည်းကဲ့သို့ပင် စရိတ်အကုန်အကျသက်သာစွာနေထိုင် နိုင်သည်" ဟူသော စကားကို အချို့လူများ ပြောတတ်ကြ၏။ သို့သော် အိမ်ထောင်သစ် အိမ်ထောင်ဦးများ၌ ခြိုး ခြိုး ခြံ ခြံ ချွေတာသုံးစွဲခြင်းမှာ စိတ်ပျော်ရွှင်မှုနှင့် သာယာကြည်နူးမှုတို့ကို ကင်းမဲ့စေတတ်သည်ကား မှန်ပါသည်။ သို့ရာတွင် အလဟဿ ပေးကမ်းစွန့်လွှတ်ပစ်ရသော အရာဝတ္ထုပေါင်းမြောက်မြားစွာကို အိမ်ထောင်သစ်တခုကသာ ဖန်တီးတတ်၏ ဟူသော စကားကို ဆင်ခြင်သင့်လေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

ယခုအခါတွင်မူ အိမ်တဆောင်ရရှိရန် ပိုမိုဖြစ်မြောက်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများကို အိမ်ရာဆောက်လုပ်ရေးဌာနနှင့် အသင်းအဖွဲ့ များက စီမံဆောင်ရွက်လျက်ရှိလေသည်။

လူငယ်ပေါင်း မြောက်မြားစွာတို့သည် ကိုယ်ပိုင်အိမ်ရှိအောင် မလုပ်ကြ၊ မည်သည့်အခါမျှ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နေသားတကျမရှိ ရှိအောင်လည်း မကြိုးစား၊ မိမိရှာဖွေဆည်းပူး၍ရရှိသောငွေများ ကိုလည်း စုဆောင်းထားသင့် ထားထိုက်သည့်နေရာတွင် မထား ကြပေ။

+ + +

လူပေါင်းမြောက်မြားစွာက အထူးသဖြင့် ဉာဏလုပ်သားနှင့် ကာယလုပ်သားများက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ငွေရရှိရန်သေချာ သောလမ်းကြောင်းဟု ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်နေကြ၏။

ယေဘုယျအားဖြင့် သိသင့်သိထိုက်သော အမှန်တရားမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် "အခွင့်ကောင်းကြုံကြိုက်မှု" သာဖြစ်၍ အကျိုးအမြတ်နှင့် အဆုံးအရှုံးမှာ ကြုံကြိုက်သောအခွင့်အရေး၏ အကောင်းအဆိုးပေါ်မှာ တည်နေပေသည်။

စီးပွားရေးကိုလုပ်တော့မည်ဆိုလျှင် မိမိကိုယ်မိမိ ဦးစွာအသင့် ပြင်ဆင် ထားပြီး မရှိပဲနှင့် ဘယ်ခါမှစ၍ မလုပ်သင့်။ ရှေ့နေ သို့မဟုတ် သွားစိုက်ဆရာ ဖြစ်လာရန် ဦးစွာ လေ့လာဆည်းပူးမှု ပြုကြရသကဲ့သို့ မိမိလုပ်မည့် အလုပ်အတွက် သိသင့်သိထိုက်သော နည်းလမ်းကို လေ့လာဆည်းပူးနှင့်ရမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အသိဉာဏ်ရှိရန်နှင့် ကျွမ်းကျင်နားလည်မှုရှိရန်လိုအပ်၏။ ယင်းကား အရေးကြီးသောအချက် ဖြစ်လေသည်။

+ + +

လက်လီကုန်စုံဆိုင်များစွာသည် အခင်းအကျင်းကို အပြောင်းအလဲ အသစ်အဆန်း ပြင်ဆင်ပေးခြင်းမရှိ၊ ဟောင်းနွမ်းပေရေပြီး စုပ်ပြည်စ်ပတ်နေသော မွဲခြောက်ခြောက်နေရောင်ကာဖြင့် ကာရံခင်းကျင်း ထားကြသည်မှာ တံငါသည်၏ တံငါတဲပုတ် ပမာ အလွန်တရာ အုံ့သြဖွယ်ကောင်းလှသည်။

နေရောင်ကာသည် ဆိုင်၏ရှေ့မျက်နှာစာတွင် အထင်ရှားဆုံး လူမြင်ကွင်းဖြစ်၍ ယင်းမှမည်သည့်အကျိုးကျေးဇူးများဖြစ်ထွန်းလာလိမ့်မည်ဟူသော စိတ်ကူးကို ယေဘုယျအားဖြင့်ပင် တွေးမိဟန်မတူ။

ဆိုင်နှင့်အဆင်ပြေသည့် နေရောင်ကာများကို အဘယ်ကြောင့် အသုံးမပြုကြသနည်း၊ ဆိုင်၏မျက်နှာစာအား လမ်းပေါ်မှ သွားလာနေကြသော လူထုကို နှစ်လိုဖွယ်ရှိအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်မည့် လှပသော နေရောင်ကာတို့ကို အဘယ့်ကြောင့် အသုံးမပြုကြသနည်း။

ပြဘင်းပေါက်တွင် ခင်းကျင်းပြသမှုကဲ့သို့ပင် နေ ရောင် ကာများလည်း ဆွဲဆောင်နိုင်သည့် တန်ခိုးသတ္တိအချို့ရှိသည်မှာ သေချာလှပေသည်။ ကျွန်ုပ်သည် အကယ်၍သာ ယခုအသက်အရွယ်

၏တဝက်မျှရှိသေး၍ အရောင်းသမားအဖြစ်ဖြင့် စွန့်စားလိုသော သတ္တိကိုအလိုရှိခဲ့လျှင် နေရောင်ကာများကို လှည့်လည် ရောင်းချ မိလိမ့်မည်ဟု ထင်ပါသည်။

+ + +

ကြီးပွားရန် စိတ်အားထက်သန်မှု ကင်းမဲ့နေသော လူတဦး တယောက်တွင် ပြာအတိဖုံးလွှမ်းသော ဦးနှောက်သာလျှင် ရှိနေပေသည်။ သူ၏ အစွမ်းသတ္တိတည်းဟူသော မီးတောက်မီးလျှံများ ကား ချုပ်ငြိမ်းကုန်ကြလေပြီ။

အင်္ဂလန်ကဲ့သို့သော တိုင်းပြည်များတွင် ကြီးပွားကျော်ကြား ရန် စိတ်အားထက်သန်မှု ကင်းမဲ့သော လူ ငယ် တ ယောက် အဖို့ မိမိကိုယ်မိမိ ပြစ်တင်ရှုတ်ချရန်သာ ရှိတော့၏။ သူသည် အကယ်၍ ကြီးပွား ကျော်ကြားရန် စိတ်အားထက်သန်မှု ကင်းမဲ့လျှင် မိမိ မွေးဖွားရာ တိုင်းပြည်၏ ဂုဏ်ကျက်သရေနှင့် ထိုက်တန်ခြင်း မရှိ တော့ပေ။

+ + +

နွားသတ်သမားကလေးဘဝမှ အမဲသားဘုရင်သို့။ ။အင်္ဂလန်ပြည် ကင့်နယ်ရှိ ရွာကလေးတရွာတွင် လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်း ငါးဆယ်ခန့်က ဝီလျံ အင်းဂလစ် ခေါ် နွားသတ်သမားကလေး တဦး ရှိခဲ့၏။ သူသည် တိုးတက်ကြီးပွားပြီး ထင်ရှားကျော်ကြား လာလိုသော စိတ်အားထက်သန်မှုကို ထိုရွာကလေးမှာပင် ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်စေခဲ့၏။

သူသည် ဩစတြေးလျပြည်သို့သွားရန်စရိတ်ကို အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ်တွင် လုံလောက်စွာ စုဆောင်းမိခဲ့လေသည်။ မဲလဘုန်းမြို့သို့ရောက်၍ သင်္ဘောပေါ်မှ ဆင်းသောအခါ သူ့အိတ်ထဲတွင် ငွေစ အနည်းငယ်မျှသာ ကျန်ရှိတော့၏။

သို့နှင့် နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း သေးငယ်သော နွားသတ်ဆိုင်ကလေး တဆိုင်ကို တည်ထောင်ခဲ့ပြီး မကြာမီပင် ဒုတိယဆိုင်၊ တတိယဆိုင် အစရှိသည်ဖြင့် တိုးတက်ကြီးပွား၍လာလေသည်။

ထို့နောက် ကျွဲ, နွားထားရန် ရုံးကြီးများကိုဝယ်ယူပြီး စည်သွတ်စက်ရုံများနှင့် အအေးခံလုပ်ငန်းများကိုပါ တည်ထောင်ပြန်သည်။ သို့နှင့် သူသည် ဩစတြေးလျတိုင်းပြည်၏ အမဲသားဘုရင်ကြီး ဖြစ်နေပေတော့၏။

သူသည် ထိုလုပ်ငန်းကြီးကို လွန်ခဲ့သောတနှစ်ခန့်က ရောင်းချလိုက်ပြီး ပေါင်သုံးသန်းကျော် ကြွယ်ဝသူအဖြစ်ဖြင့် လန်ဒန်မြို့သို့ ပြန်လာခဲ့လေသည်။

+ + +

ကြော်ငြာဌာနမှူးတဦးသည် သူ့လုပ်ငန်းကို အခြားလုပ်ငန်းကြီးတခုက လွှဲပြောင်းသိမ်းယူလိုက်သဖြင့် အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားလေသည်။ သို့ရာတွင် ပျင်းရိ ထိုင်းမှိုင်း၍ မနေခဲ့ပေ။

သူသည် အမျိုးသားစာအုပ်ဌာနသို့ သွားရောက်ခါ "သင်တို့အတွက် ကြော်ငြာသစ် အမြောက်အမြားကို ကျွန်ုပ် ရှာဖွေပေးနိုင်ပါသည်" ဟု ပြောသောကြောင့် သူ့အား အခွင့်အရေး ပေးလိုက်လေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

သို့နှင့် သူသည် ပထမလတွင် ပေါင်ငါးရာတန် ကြော်ငြာများကို ရရှိခဲ့၍ သူ့အဖို့ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ကော်မရှင် ရခဲ့လေသည်။ သူ့လုပ်ငန်းကို သူဖန်တီးခဲ့လေသည်။

\+ + +

သင်သည် ဆိုင်ငယ်ကလေးတခုကို စတင်ဖွင့်လှစ် ရောင်းချသော်လည်း ရောင်းချရန် နည်းလမ်းကို နားမလည်လျှင် အရှုံးအနိုး ဆုံးပါးမည့် ရှုံးပေါက် ပင် ဖြစ်လေသည်။ မိမိကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းနှင့်ဆိုင်သော ဉာဏ်ပညာဗဟုသုတမရရှိသေးမီ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အလောင်းအစား မလုပ်ပါလေနှင့်။

\+ + +

ကိုယ်တိုင် တွေးတော ကြံစည်ထားသည့်စီမံကိန်း၊ ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးလုပ်ဆောင်နိုင်သော စီမံကိန်း၊ ထိုကဲ့သို့သော စီမံကိန်းမျိုး သင့်မှာ မရှိသေးသဖြင့် စီမံကိန်းအကြောင်းကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ သိနားလည်ထားအောင် အားထုတ်နှင့်ရပေမည်။

\+ + +

ကျွန်ုပ်၏ (၁၆) နှစ်အရွယ် သားငယ်ကို ဆွစ်ဇာလန်ပြည်သို့ လွှတ်လိုက်သောအခါ အောက်ပါ စည်းကမ်းချက်သုံးရပ်ကို ကတ်ပြားတွင်ရေး၍ ပေးလိုက်သည်။

(၁) တစုံတခုကို နေ့ဥဉ်နေ့တိုင်း လေ့လာဆည်းပူး မှတ်သားနာယူပါ၊ ထိုအခါ၊ သင့်မှာ အသိအလိမ္မာဉာဏ်ပညာကို ရရှိပေလိမ့်မည်။

(၂) တစုံတခုကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ဖန်တီးပြုလုပ်ပါ၊ ထိုအခါ သင့်မှာ **တန်ဖိုး** ရှိလာပေလိမ့်မည်။

(၃) လူတိုင်းသို့ အလိုလိုက်မှု၊ လိုက်လျောမှုကို ထုတ်ဖော်ပြသပါ၊ ထိုအခါ သင်သည် **ချစ်ကြည်မှုမေတ္တာဓာတ်ကို** ရရှိပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

အရာဝတ္ထုများ၏ သဘောတရားကို လေ့လာမှတ်သားထားလိုသောဆန္ဒနှင့်ထက်မြက်သောမျက်စိရှိသူများအတွက်အပြောင်းအလဲသည် "**အခွင့်အရေး**" ဟု အဓိပ္ပာယ်ရှိလေသည်။

အမြော်အမြင်ရှိခြင်းသည် ကုသိုလ်ကံကောင်းမှုကိုဖန်တီး၏၊ အစားအစာထုတ်လုပ်သူနှင့် ဖြန့်ဖြူးဝေငှသူများအတွက် အမြော်အမြင် အနည်းငယ်မျှရှိခြင်းသည် အလွန်တရာ အကျိုး ဖြစ်ထွန်းသည်မှာ ထင်ရှားလေသည်။

ပဲငပိစေ့များကိုရောင်းချခြင်းအားဖြင့် မြောက်မြားစွာသော ဆန်းသစ်သည့် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှုများကို ဖန်တီးပေလိမ့်မည်။ ၎င်းတို့ကား ဆန်းသစ်၍ ဈေးပေါ်လျက် အာဟာရဖြစ်ခါ အားရှိစေသော အရသာရှိသည့် အစားအစာဖြစ်လေသည်။

ပဲငပိစေ့များကို အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစွာ ရောင်းချရန်နှင့် ကြော်ငြာရန် စွန့်စားပြုလုပ်ရမည့် ပ ထ မ ဦး ဆုံး သော ဗြိတိသျှ လုပ်ငန်းသည် ဆန်းသစ်ကြီးကျယ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးကို တည်ဆောက်ရပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

စိတ်ဓာတ်တန်ဖိုး ကင်းမဲ့သော အလိုဆန္ဒများ။ ။လူတိုင်း လိုလိုပင် လိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တချက်များရှိကြ၏။ သို့သော် မသိ စလောက်သော လူနည်းစုကလေးသာလျှင် မိမိတို့တောင့်တရာကို ရရှိရန် ပြဋ္ဌာန်း၍ ကြံစည်ပြုလုပ်ကြ၏။

များစွာသော လူငယ်ကလေး တို့သည် ကျဉ်းမြောင်းသော အိမ်ခန်းငယ်များအတွင်းထိုင်ကာ ဤကဲ့သို့ စဉ်းစား တွေးတော နေကြ၏။ "အခြားသူများရရှိကြသည့်ပျော်ရွှင်မှုများကို အဘယ် ကြောင့် ငါမှာမရရှိနိုင်သနည်း၊ ငါမှာ ရက်သတ္တတပတ်ကြာလျှင် သုံးစွဲရန် ငွေအနည်းငယ်လောက် ဘာကြောင့် မရရှိနိုင်သနည်း၊ အချို့သော သူများကား အဘယ့်ကြောင့် စည်းစိမ်ချမ်းသာနှင့် ကုသိုလ်ကံအကျိုးပေး ကောင်းနေကြသနည်း။"

ကျွန်ုပ်တို့သည် ထိုသို့သော မေးခွန်း များကို မိမိတို့စိတ်၌ သွတ်သွင်းထားရှိရန် အလွန် သင့် လျော် ပေ သည်။ လိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တချက်သည် မျိုးစေ့နှင့်တူ၏။ ထမြောက်အောင်မြင်သော အစတို့သည် လိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တချက်များနှင့်သာ စတင်[illegible] ပေသည်။

သို့ရာတွင် သင်သည် ယင်းလိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တချက်များ[illegible] အထက်တိုက်သို့သွားပြီး ငွေနှင့်လဲယူ၍မရနိုင်ပေ။ ထိုမျှ သက်သာ[illegible] လွယ်ကူသောအရာလည်း မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

သင်အလိုရှိ တောင့်တသောအရာကိုရရှိရန် သင့်စိတ်ခေါင်ထဲတွင် ထက်သန်ခိုင်မာသော ရည်ရွယ်ချက်ဘခုခု သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းခြင်း မပြုရသေးပါက အဖိုးမတန်သေးချေ။

လိုအင်ဆန္ဒသည်ရှေးဦးစွာပေါ်ပေါက်လာပြီး Will Power စိတ်တန်ခိုးက နောက်မှလိုက်လာလေ့ရှိသည်။ လူများစုမှာ စိတ်တန်ခိုးကင်းမဲ့တတ်ကြသောကြောင့် ၎င်းကို ရရှိရန် ခက်ခဲသော အရာဝတ္ထုတခုဟု ဆိုထိုက်ပေသည်။

စိတ်တန်ခိုး Will Power ကို ရရှိရန်နည်းလမ်းမှာ တစုံတခုကို ပြုလုပ်ရန်သော်လည်းကောင်း၊ တစုံတခုကို လေ့လာဆည်းပူးရန်သော်လည်းကောင်း၊ တစုံတခုကို တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်ရန်သော်လည်းကောင်း စတင်ကြံစည် အားထုတ်ပေးဖို့ပင် ဖြစ်သည်။ ထိုအခါမှသာ အောင်မြင်ခြင်း၏လျှို့ဝှက်ချက်များကို ရရှိပေတော့သည်။

ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်ခြင်း၊ လေ့လာဆည်းပူးခြင်းနှင့် တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းတို့ဖြင့်သာလျှင် အသုံးဝင်၍ အဖိုးတန်သောအကျိုးတရားကို ရရှိနိုင်ပေသည်။ ဤအချက်သည် လုပ်ငန်းသေးသေးတခုအတွင်းရှိ အသက်နှစ်ဆယ်အရွယ် လူငယ်ကလေးအဖို့သာ မဟုတ်သေး၊ အသက် ခြောက်ဆယ် အရွယ် သန်းကြွယ် သဌေးကြီးတဦးအဖို့လည်း မှန်ကန်လှပေသည်။

လူငယ်တယောက်သည် လုပ်ငန်းခြောက်ခုလောက် လုပ်ကိုင်ရန် စတင်ကြံစည်လိုက်သည်နှင့်တပြိုင်နက် ထမြောက်အောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်လျှင် သူသည် Will Power စိတ်တန်ခိုးကို ပိုမိုထက်သန်၍ပိုမိုကြံ့ခိုင်အောင်ပြုလုပ်ခြင်းမည်၏။ထို့ပြင် မိမိကိုယ်ကို

မိမိ အားကိုးယုံကြည်မှု တည်းဟူသော အာရုံသည်လည်း သူ၏ စိတ်ထဲ၌ ရုတ်တရက် တက်ကြွလာလေတော့သည်။

မိမိကိုယ်ကိုမိမိ သနားညှာတာမှု၊ စိတ်ခါတ်သေးသိမ်မှုတို့ကို ယင်းစိတ်တန်ခိုးက သုတ်သင်ဖျက်ဆီး ပစ်ပေလိမ့်မည်။ သို့နှင့် သူသည် ကြီးပွားလိုစိတ်ထက်သန်ပြင်းထန်လာပြီးလျှင် မိမိလုပ်နိုင်သည်ဟု ထင်တာထက် ပိုမို၍လုပ်ကိုင်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိရလေတော့၏။

ထိုအခါ သူသည် သူ၏ကိုယ်ပိုင်စွမ်းရည်သတ္တိများကို အလေးအမြတ်ပြုကာ ကျေးဇူးတင်စ ပြုရုံမက ပိုမိုခက်ခဲသောလုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် မိမိတောင့်တသော အရာများကို စတင်ရရှိလေတော့သည်။

သို့ရာတွင် မှတ်သားရန်ကောင်းသော အဓိကအချက်မှာ အလိုဆန္ဒတောင့်တချက်များချည်းဖြင့် အောင်မြင်ခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်းစသော မည်သည့်အရာကိုမျှ ယူဆောင်လာမည်မဟုတ်ပေ၊ ၎င်းတို့သည် အားထုတ်လုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိ သူတို့ထံသို့ စိတ်ဆင်းရဲငြီးငြွေ့မှုကိုသာ ယူဆောင်လာပေလိမ့်မည်။

စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်များကို အကောင်အထည် ပေါ်လာအောင် လုပ်ပေးသူကား Will Power စိတ်တန်ခိုးနှင့် ဇွဲမြဲစွာ လုံ့လစိုက်၍ အားထုတ် ကြိုးစားသည့် ဇွဲသန်မှုတို့ပင် ဖြစ်ကြလေသည်။

မိမိလိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တသည့်အရာအားလုံးကို ရရှိကြသူမှာ လူအနည်းငယ်မျှသာရှိသည်။ သို့သော် ကျွန်ုပ်တို့အထဲက လူတစ်

တယောက်သည် နည်းပါးလှသော အရာအချို့ကိုပင်လျှင် နည်းသည်ထက်နည်းစွာ ရရှိကြသည်။

\+ + +

လူထုထံတွင် လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူခြင်း။ ။ ကျွန်ုပ်တို့သည် များသောအားဖြင့် သူ့စကားကို နားထောင်၍ သူ၏ဗဟုသုတများကို လေ့လာဆည်းပူးပြီး မှတ်သားနာယူကြသည်ထက် မိမိကသာ သူ့ကိုစကားပြောရန် စိတ်အားသန်နေတတ်ကြလေသည်။

ကျွန်ုပ် ဤဆောင်းပါးရေးရာတွင် ဘတ်စ်ကား အုပ်ချုပ်သူများထံမှလည်းကောင်း၊ ပျော်ပွဲစားရုံ အစေခံစောင့်တို့ ထံမှလည်းကောင်း အကြံဉာဏ်များ ရရှိခဲ့ဖူးသောကြောင့် မည်သူ့ထံမှာမဆို တစုံတခုကို လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သားနာယူနိုင်ကြောင်း ကျွန်ုပ်တွေ့ခဲ့ရပါသည်။

လူအတော်များများ သည် အသက် ငါးဆယ် အရွယ်တွင် ကျလူအဖြစ်ဖြင့် ဘဝသက်တမ်း၏ အကောင်းဆုံး အခွင့်အရေးများကို ဆုံးရှုံးကြသည်။ အဓိကအကြောင်းရင်းတရပ်ကား သူတို့သည် ပညာရှာဖွေစုဆောင်းခြင်းကို ရပ်တန့်ပစ်လိုက်သောကြောင့်ဖြစ်လေသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ဆန်းသစ် မှန်ကန်သော အကြောင်းရင်းနှင့် အကြံဉာဏ်တို့ကို အသက်ရှင်နေသမျှ ကာလပတ်လုံး စူးစမ်းရှာဖွေနေသင့်ကြသည်။ ဘဝသက်တမ်းကား တိုတောင်းလှ၏။ ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့သည် လေ့လာဆည်းပူးခြင်း၊ မှတ်သားနာယူခြင်း စသည်တို့ကို မည်သည့်အခါမျှ ရပ်တန့်မထားသင့်ပေ။

တစုံတယောက်နှင့် စကားနိုးနေ့ာ ပြောဆိုခြင်း မှန်သမျှတွင် အခွင့်ကောင်း ကြုံကြိုက်စရာများ ပါရှိတတ်ကြသည်။

\+ \+ \+

လူသည် ကြိုးစားအားထုတ်ရမည်။ လေ့လာဆည်းပူးရမည်၊ ဘဝသက်တမ်းတလျှောက်လုံး ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး လေ့လာဆည်းပူး၍နေသင့်ပေသည်။

လေ့လာဆည်းပူးခြင်းနှင့်မှတ်သားနာယူခြင်းအတွက် အလျင်မြန်ဆုံးနှင့် ဈေးအသပေါဆုံးသောနည်းလမ်းမှာ အခြားသူများ၏ စမ်းသပ်မှုတို့ကို ဖတ်ရှုရန်ပင်ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ကျွန်ုပ်တို့ကိုယ်တိုင်လည်း စမ်းသပ်မှုများကို များများအားထုတ်၍ ပြုလုပ်သင့်ကြသည်။

\+ \+ \+

သင်သည် အပ်ချုပ်သည်ထံမှ ဝတ်စုံအသစ်တခုကို ရရှိသောအခါ ကြယ်သီးများမတတ်ရသေးပဲ ပြည့်ဝစုံလင်မှုမရှိ၊ ချွတ်ယွင်းနေသောဝတ်စုံကို ပေးပို့လိုက်သည်အတွက် အထူးပင်အံ့အားသင့်သွားရုံမက ထိုအပ်ချုပ်သည်ထံသို့ နောက်ထပ်တဖန် သွား၍ အပ်နှံလိမ့်မည်မဟုတ်တော့ပေ။

သို့ရာတွင် ထိုဝတ်စုံကဲ့သို့ မပြည့်ဝ မစုံလင်ပဲ ချွတ်ယွင်းနေသေးသော လူပေါင်းမြောက်မြားစွာသည် ရာထူးဌာနန္တရ အလုပ်အကိုင်များလို လှည့်လည် ရှာဖွေနေ ကြ လေ သည်။ မည်သည့်ရာထူးဌာနန္တရနှင့်မဆို ထိုက်တန် သင့်တော်ရန်မှာ အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာ၊ သို့မဟုတ် တတ်သိကျွမ်းကျင်မှုတည်းဟူသော အရည်

(ဒုတိယအကြိမ်)

အချင်းတခုခုရှိရန် အမှန်လိုအပ်ပေသည်။ အကယ်၍ သူ့မှာ ဤအသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာ၊ သို့မဟုတ် တတ်သိကျွမ်းကျင်မှုများ ရှိပိုင်ဆိုင်ခြင်းမရှိသေးလျှင် သူသည် ပြည့်ဝစုံလင်သေးသူမဟုတ်၊ ချွတ်ယွင်းနေသူဟူ၍သာ ယူဆရပေမည်။

မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ပြုလုပ်မှု။ ။လူငယ်တိုင်းအတွက် ရှေးဦးဆုံးလိုအပ်သောအချက်မှာ မိမိကိုယ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ရန်ပင် ဖြစ်လေသည်။ အမှန်အားဖြင့် မည်သူတဦးတယောက်မျှ ရာခိုင်နှုန်းပြည့် မစုံလင်နိုင်ပေ။ သို့ရာတွင် လူတိုင်းသည် မိမိတောင်းဆိုသောအလုပ်ကို မိမိနှင့် ထိုက်တန်သင့်တော်အောင် ရှေးဦးစွာ ပြည့်ဆည်းထားနှင့်ရပေမည်။

\+ + +

စခန်းချရာမော်တော်ကားဆိပ်လို အခွင့်အရေးများ။ ။ယခုအခါ တစုံတယောက်အတွက် သေချာပေါက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေမည့် အခွင့်ကောင်းကြီးတရပ်ကား အဆင့်အတန်းမြင့်၍ ကောင်းမွန်ကျနစွာ လေ့ကျင့်သင်ကြားထားသော တတ်သိကျွမ်းကျင်သည့် အလုပ်သမားများ၊ မော်တော်ကား သမားတို့အလိုရှိမည့် ဝတ္ထုပစ္စည်းများကို ရောင်းချရန် နားလည်သူများနှင့် မြို့ကြီးပြကြီးတိုင်းတွင် **စခန်းထောက် အကျိုးဆောင်မှု လုပ်ငန်းများဖွင့်လှစ်ခြင်း**-တို့ပင် ဖြစ်လေသည်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ်မနှစ်သက်သည့်လူတိုင်း "ငါသည် လွယ်ကူသောရပ်ကွက်မှာရောက်နေလျှင် ကောင်းလေစွ" ဟု ညည်းတွားတတ်ပေသည်။

အမှန်အတိုင်းဆိုလျှင် လူတိုင်းလိုလိုပင် ခက်ခဲပင်ပန်းသော အလုပ်၊ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ ပေါ်ပေါက်လာသော အခက်အခဲများနှင့် တွေ့ကြုံရပြီးနောက် ထိုနည်းအတိုင်း ပင် ညည်းတွားမိတတ်ကြ၏။

သက်သာလွယ်ကူသော ရပ်ကွက်ရှိ လူများမှာ ကျွန်ုပ်တို့စိတ်ကူးမိသလိုလုပ်ကိုင်ရန် အလုပ်များများမရှိကြ၊ မိမိတို့လိုအင်ဆန္ဒ တောင့်တသမျှကို လွယ်ကူစွာရရှိကြ၏။ သို့နှင့် အပျင်းထူပြီး အချည်းနှီးဖြစ်ကာ ပျော်ရွှင်မြူးတူး လျက် သတိတရားနှင့် ကြောင့်ကြမှုတို့မှ လွတ်ကင်းနေကြသည်။

ယင်းသို့သောဘဝမှာ မည်သည့်အရာနှင့်တူညီသည်ဟု ကျွန်ုပ် ကိုယ်တိုင် နားမလည်ပါ။ ထိုရပ်ကွက်မျိုးတွင်လည်း မည်သည့် အခါကမျှ ကျွန်ုပ်မနေထိုင်ခဲ့ဘူးပါ၊ သို့ရာတွင် ခက်ခဲပင်ပန်းသော အလုပ်များကို လုပ်ကိုင်ပြီးစီးသည့်နောက်တနေ့၌ ထိုနေရာမျိုးကို ရောက်ရှိရန် တမ်းတမိဖူးပါ၏။ ကျွန်ုပ်သည် ထူးထူးခြားခြား အလုပ်လုပ်သော ရပ်ကွက်တွင်သာ နေထိုင်ခဲ့ဖူးပါသည်။

အစစတွင် သက်သာလွယ်ကူသော နေရာဒေသ ဆိုသည်မှာ ကျွန်ုပ်တို့စိတ်က ထင်ယောင်မှားမှုသာ ဖြစ်သည်။ ၎င်းသည် လူအများထင်သလို ပျော်စရာကောင်းသောရပ်ကွက်မဟုတ်ပေ။

တောင်ပိုင်း ပင်လယ်ကျွန်းသားများသည် သက်သာလွယ်ကူသောဒေသတွင် နေထိုင်ကြသည်ဟု ဆိုသင့်ပေသည်။ သူတို့သည် နေမင်း၏အလင်းရောင်အောက်ရှိ မြေပြင်ပေါ်တွင် နေထိုင်ကြပြီး စားစရာများလည်း သစ်ပင်ပေါ်၌သာ ရှိကြလေသည်။

သို့ရာတွင် ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံရှိ လူနည်းစုကလေးလောက်သာလျှင် ယင်းသို့သော ကျွန်းသားများဘဝကို ဆောင့်တကြပေလိမ့်မည်။

ချမ်းသာကြွယ်ဝသူများက မွေးထားသော သားပျင်း-သမီးပျင်းများသည် သက်သာလွယ်ကူသောနေရာတွင်နေထိုင်ရန် ပြောကောင်း ပြောကြပေမည်။ သို့ရာတွင် အမှန်အားဖြင့် သူတို့မှာ ပျော်ရွှင်မှုမရှိပေ၊ သူတို့၏ မျက်နှာများသည် စိတ် မ ကြည် လင် မကျေနပ်သော အရိပ်အရောင်များ ဖုံးလွှမ်းလျက်ရှိကြလေသည်။

လူတို့၏ဘဝတလျှောက်တွင် ပျော်ရွှင်မှုတခုမှ အခြားတခုသို့ အချိန်ရှိသမျှ ကူးပြောင်း၍ အသုံးပြုနေလိုသူများသာ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ငြီးငွေ့သူများ ဖြစ်ပေသည်။

ပျော်ရွှင်မှု အစစ်ကား— အဆင့်အတန်းမြင့်၍ အရည်အချင်းနှင့်ပြည့်စုံသော ပျော်ရွှင်မှုမျိုးသာဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့ကား အသုံးဝင်သော အဖိုးတန်လုပ်ငန်းကို လုပ်ရခြင်းနှင့် ထမြောက် အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည့် အဖိုးတန်သော ရည်ရွယ်ချက်တို့ရှိခြင်းတို့သာလျှင် ဖြစ်ပေသည်။ သက်သာလွယ်ကူသော ရပ်ကွက်ကိုစိတ်ကူးယဉ်ခြင်းသည် ယုံတမ်းစကား ဒဏ္ဍာရီပုံပြင် ကိုသာကြားနာလိုခြင်းမျိုး ဖြစ်လေသည်။

+ + +

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး သိနားလည်ခဲ့ကြသည့်အတိုင်း ပေါင်တစ်ရာကို ရှေးဦးစွာရဖို့ရန်မှာ အခဲယဉ်းဆုံး ဖြစ်သည်။ တခါတရံ ပေါင်တစ်ရာရဖို့အတွက် သျှီလင်,ပဲနီမှ စတင် စု ဆောင်း ကြ ခဲ့ရ

သည် ယင်းမှာ စိတ်တန်ခိုးနှင့်မြိုးခြစွာကျင့်သုံးခြင်းတို့၏ ဆုလာဘ်တခုပင်တည်း။

ပေါင် သုံးရာကို နှစ်ဆတိုးအောင် လုပ်ရသည်ထက် ပေါင်သုံးသိန်းကို ဆယ်ဆတိုးအောင်လုပ်ရသည်က ပိုမိုလွယ်ကူသည်ဟု အချို့က ပြောဆိုကြသေးသည်။

သင့်မှာ ငွေအရင်းအနှီး ရရှိလာပြီဆိုလျှင် ထိုငွေသည် သင့်အလုပ်လုပ်ဖို့စတင်လှုံ့ဆော်လေတော့၏။ယင်းကားမိမိစုဆောင်းထားငွေများ ထပ်လောင်း၍ တိုးတက်စုဆောင်းနေသူ လူငယ်တဦးတယောက်အတွက် ကြည်လင် ရွှင်လန်း စေသော ကြံစည်ချက်ပင် ဖြစ်လေသည်။

ကြိုးစားအားထုတ်၍ရယူခြင်း၊ ရသောငွေကြေးကို စုဆောင်းသိမ်းခြင်းတည်းဟူသော လမ်းကြောင်းသည် စတင်တက်လှမ်းခဲ့ရသလောက် ခက်ခဲကြမ်းတမ်းခြင်း မရှိတော့ပဲ ပိုမို၍ လွယ်ကူလာပေသည်။

\+ \+ \+

ကျွန်ုပ်တို့သည် မိမိတို့ရရှိခဲ့ကြသမျှသော အခွင့်အရေးများ၏ တန်ဖိုးကို သေခါနီးအိုမင်းမစွမ်းရှိမှသာ အလေးအမြတ် ကျေးဇူးတင်မိတတ်ကြသည်။

လူငယ် အမြောက်အမြားသည် မိမိတို့ကိုယ်ပိုင် ဦးနှောက်၏ စွမ်းရည်သတ္တိနှင့် မိမိလုပ်ငန်းကပေးစွမ်းနိုင်သော အခွင့်ကောင်းတို့ကို မိမိတို့အလိုအလျောက် မသိမမြင်ကြကုန်။

သူတို့သည် နှောင်း၍အလွန်နောက်ကျသောအခါမှ လွဲချော်၍ လက်လွှတ်ခဲ့ရသောအခွင့်ကောင်းကြီးများကိုတွေ့မြင်ပြီးနောင်တ

(ဒုတိယအကြိမ်)

ရတတ်ကြလေတော့သည်။ ထိုပြင် မိမိတို့ မည်ကဲ့သို့ပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့ကြရမည်နှင့် မိမိတို့ မည်သို့ပြုလုပ် ပြီးစီးခဲ့ကြသည်တို့ကို ထိုအခါမှသာ သတိရတတ်ကြလေသည်။

အခွင့်ကောင်းကို ကြိုတင် တွေ့မြင်ကြသော လူအနည်းငယ်ကား မိမိတို့၏ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများတွင် အထွတ်အထိပ်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ကြပေ၏။

\+ \+ \+

အကျိုးခံစားမှုမရရှိပဲ ဆိုးဆိုးရွားရွား ဆုံးရှုံးပျက်စီးသူများသည် အကယ်၍သာ အခြားတနေရာရာ အလုပ်တခုခုကိုလုပ်ရလျှင် ယခုလိုမဟုတ်ပဲ အကျိုးဖြစ်ထွန်းလိမ့်မည်ဟု မြော်တွေးနေတတ်ကြသည်။

သူတို့တွေးသလို ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ သို့သော် သူသည် လက်ရှိနေရာမှာပင် အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် မလုပ်နိုင်ပေရကား ဘယ်နေရာရောက်ရောက် ကောင်းမွန်အောင် လုပ်နိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။

တစုံတယောက်သည် မိမိကိုယ်မိမိ သတိပေးကာ အားကြိုးလုံ့လနှင့် တူးဆွနေမည်ဆိုလျှင် လူတိုင်း၏ခြံဝင်း၌ ရွှေတွင်းများတွေ့ကြရပေလိမ့်မည်။

အချိန်သည် သူ့အလိုအလျောက် တန်ဖိုးမရှိပါ၊. ကျွန်ုပ်တို့အသုံးချတတ်မှသာ ရေတွက်မှတ်သား၍ ရသောအရာမျိုး ဖြစ်လေသည်။

နှစ်နှစ်ထဲမှ 'အဆင်းရဲ' အပင်ပန်းခံ၍ ကြိုးကြိုး စားစား လေ့လာဆည်းပူးခဲ့သော လူငယ်တတောက်သည် တသက်ပတ်လုံး မြေကွဲသို့ ရေစိုမျော၍ သက်သာ ခိုလာသော ရှစ်ဆယ်အရွယ် အဘိုးအိုတယောက်ထက် ပို၍ တတ်သိနားလည်ပေလိမ့်မည်။

+ + +

လွန်ခဲ့သည့်နှစ်အနည်းငယ်ခန့်က ဆန်ဖရန်စစ္စကိုနှင့် အုက္ကလင် ပင်လယ်အော်အကြား ကြီးမားသောတံတားတခု စတင်ဆောက် လုပ်ခဲ့လေသည်။ ယခုအခါ လေးမိုင်ခွဲမျှ ရှည်လျားသော ထို တံတားကြီး လုံးဝပြီးစီးသွားလေပြီ။

တံတားဆောက်စ လွန်ခဲ့သော ၅-နှစ်ခန့်တွင် သဘောဆေး လုပ်ငန်းကြီးတခု၏အရောင်းမန်နေဂျာတဦးသည် ထက်မြက်သော စိတ်ကူးဉာဏ်တခုကို ကြံစည်ခဲ့မိလေသည်။

"ထိုတံတားကြီးအတွက် ငါတို့ကုမ္ပဏီက သဘောဆေးများ ရောင်းချလိုသည်။ ထိုလုပ်ငန်းအတွက် ငါတို့ သဘောဆေးသာ အကောင်းဆုံးဖြစ်ကြောင်း ထင်ရှားစေရန် မည်သို့ ပြုလုပ်ရပါ မည်နည်း" ဟု မိမိကိုယ်ကိုမိမိ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်သည်။

သူသည် မကြာမီအကြံပေါ်လာပြီး ထိုအကြံအတိုင်းလုပ်အံ့ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။ သူသည် ထိုတံတားကြီး ဆောက်လုပ်မည့် နေရာအနီးရှိ ခံတပ်ဟောင်းတခုပေါ်တွင် သံမဏိပြားအမြောက် အများကို စိုက်ထူပြီး သဘောဆေးတမျိုးစီ သုတ်ထားလိုက်လေ သည်။

ထို့နောက် တံတားကြီး ဆောက်လုပ်ရေးအဖွဲ့မှ အဝယ်တော်ကို ဖိတ်ဆော်ပြီး ဆေးသုတ်ထားသော သူ၏သံမဏိပြားများကို ကြည့်ရှုလေ့လာစေ၏။

အဝယ်တော်လည်း စမ်းသပ်ကြည့်ရှုပြီး လွန်စွာနှစ်သက်လှ၍ ရာသီဥတုဒဏ် အကောင်းဆုံးခံနိုင်ရည်ရှိသော သဘောဆေးများကို ရွေးချယ်ပြီး အမှာစာများ ရေးပေးခဲ့လေသည်။

သို့နှင့် တန်ဖိုးငွေပေါင်တစ်သိန်းခြောက်သောင်းခုနစ်ထောင်ဖိုးမျှ အမှာစာရရှိလိုက်လေသည်။

ဤကဲ့သို့များပြားသော ငွေပေါင် ၁၆၇,၀၀၀-တန် စိတ်ကူးဉာဏ်ကို မည်သည့်အရောင်းဌာနမျှ မကြာခဏတွေ့မိမည် မဟုတ်ပေ။ ထိုသူကား အမြော်အမြင်ဉာဏ်ရှိ၏။ တွေးတောကြံစည်၏။ အမှန်ကိုဆုံးဖြတ်တတ်၏။ ထို့ကြောင့် မိမိစိတ်ကူးကြောင့် မကြုံစဖူး အဘူးကြီးမား၍ တခုတည်းသော အမှာစာကို ရရှိခဲ့လေတော့သည်။

\+ + +

နက်နဲခက်ခဲသော လုပ်ငန်းတခုသည် အဖိုးတန်သည့် မွန်မြတ်သော အခွင့်ကောင်းကြီးတခု ဖြစ်လေ့ရှိသည်။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် ဝင်ငွေပိုမိုရရှိအောင် ရှာဖွေခြင်းများအတွက် ယင်းသည် အခွင့်အရေးတခုပင် ဖြစ်ပေသည်။

လူတိုင်း၏ဝင်ငွေသည်သူ့လုပ်ငန်း၏အလွယ်,အခက်ပေါ်တွင်တည်ရှိလေသည်။ အကယ်၍ သူ လုပ်ငန်းမှာ...

တွေထောင်လောက် လုပ်ကိုင်နေသည်ကိုတွေ့ရလျှင် သူ့ဝင်ငွေမှာ သိပ်များလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

စွမ်းစွမ်းတမံလုပ်ကိုင်နိုင်သော ဘဝမျိုးကို မည်သူမျှ လျှော့စျေးနှင့် ဝယ်မရနိုင်။ စွမ်းစွမ်းတမံ လုပ်ကိုင်နိုင်သော ဘဝမှာ လွန်စွာ အဖိုးထိုက်တန်၍ မွန်မြတ်လှ၏။ ၎င်းကို စိတ်ကူးဉာဏ်၊ အင်အား၊ ရဲရင့်ခြင်း၊ ဇွဲသန်မှု စသည်တို့ကြောင့်သာရရှိနိုင်သည်။

ကံထူးသူ ပုဂ္ဂိုလ်အကျော်အမော်များအကြောင်းကို နေ့စဉ်သတင်းစာတို့၌ မကြာခဏ ဖြန်းကာသန်းကာ ဖော်ပြတတ်ကြသည်။ ငွေကြေးလက္ခဏာနှမ်းပါးသည့် သန်းပေါင်းများစွာသော လူတို့က "ကံကောင်းတဲ့ သူဌေးများတွေ" ဟု ခေါ်ကြ၏။

ကျွန်ုပ်တို့သည် လူချမ်းသာတဦး၏ ရှေးဘဝ ဆယ်နှစ်တာမျှကို လွယ်လွယ်နှင့် မေ့လျော့သွားတတ်ကြသည်။ ထိုသူ နိုင်နင်းစွာ ကျော်လွှားခဲ့ရသော အနှောင့်အယှက် အခက်အခဲ ဒွတ်အဆီး ပေါင်းမြောက်မြားစွာကို ကျွန်ုပ်တို့ အတိမမှုမိကြပေ။ သူသည် ထိုအခက်အခဲတို့ကို နှစ်ရှည်လများ အားကြိုးမာန်တက် တိုက်ခိုက်နှိမ်နင်း၍ တက်လှမ်း လာခဲ့ရသည်ကို ထိုသူ သာပို၍ သိပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

လူငယ်ပေါင်း ထောင်သောင်းတို့မှာ အစကောင်းသူများဖြစ်ကြသော်လည်း အနှောင်း မသေချာသူများသာ ဖြစ်ကြလေသည်။ လုပ်ငန်းတခုသည် ဆန်းသစ်မှုလျော့ပါး ပျက်ပြယ်လာ

သည်နှင့်တပြိုင်နက် သူတို့၏စိတ်ဝင်စားမှုသည်လည်း လျော့ပါး ပျက်ပြယ်သွားကာ တဖြည်းဖြည်း နှေးကွေး ကျဆင်းသွားပြီး နောက်ဆုံးတွင် ထိုလုပ်ငန်းကို လုံးဝရပ်တန့်မှစ်လိုက်ကြလေတော့ သည်။

သူတို့သည် လုပ်ငန်းတခုမှ တခုသို့ ကူးပြောင်း နေတတ်ကြ သည်။ အလုပ်တခုတွင် ပထမလဦ စိတ်ပါဝင်စားကြ၏။ သို့သော် မကြာမီ အလုပ်ကိုငြီးငွေ့လာကြောင်း မိတ်ဆွေများကို ပြောပြ လေတော့သည်။ ထိုအခါ သူတို့သည် အလုပ်ကို စွန့်လျှင်လည်း စွန့်လွှတ်သွားကြသည်။ သို့တည်းမဟုတ် ပျင်းရိပင့်နွဲစွာ လေးလေး ကန်ကန်သာ လုပ်ကိုင်နေတတ်ကြလေသည်။

လွန်ခဲ့သည့် ခြောက်နှစ်အတွင်း လုပ်ငန်းပေါင်း များ စွာကို ကြိုးစားအားထုတ် လုပ်ကိုင်ခဲ့သော်လည်း မည်သည့် လုပ် ငန်း ကိုမျှ စိတ်ဝင်စားခြင်းမရှိပါဟု လူတယောက်က ကျွန်ုပ်ကိုပြောပြ ဖူးသည်။ ထိုသူကား မည်သည့် အခွင့်ကောင်းကို ရစေကာမူ အောင်မြင်မည်မဟုတ်ပေ။

မိမိတို့၏ဝါသနာပါရာကို စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ကိုင်သောလူငယ်ပေါင်း မည်မျှရှိပါသနည်း။ လွန်စွာနည်းပါးလှ၏။ အချို့သည် ဝါသနာ ပေါင်း ၁၂ ခုမျှကို စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပါလျက် မည်သည့်အရာ ကိုမျှ အထမမြောက်ကြပေ။

လူငယ်တယောက်သည် ဂီတာတခုကိုဝယ်၍ အတီးလေ့ကျင့် ခဲ့၏။ ရက်သတ္တပတ် အနည်းငယ်ကြာသောအခါ လက်ချောင်း ကလေးများ နာကျင်လာသောကြောင့် စိတ်ဝင်စားမှု လျော့ပါး ဆိတ်သုဉ်းသွားလေတော့သည်။

အခြားသော လူငယ်တယောက်သည်လည်း တံဆိပ်ခေါင်းများကို စိတ်ထက်သန်စွာ စတင်စုဆောင်းခဲ့၏။ သူသည် စာအုပ်တွင် ခေါင်းကပ်ရဖန်များလာသောအခါ ထိုအလုပ်ကို စိတ်ပျက်ငြီးငွေ့ပြီး စွန့်ပစ်လိုက်လေတော့၏။

ယင်းသို့သော အဖြစ်မျိုးကား အဆိုးရွားဆုံး ဖြစ်ပေသည်။ လူတယောက်သည် မမြှုလုပ်ရန် အစပျိုးခဲ့သော အလုပ်ကို အဆုံးသတ်အောင်မလုပ်လျှင် ထိုလူသည် သူလိုငါလို လူသာမန်ဘဝနှင့် အမှုတွဲများအကြားတွင် နစ်မွန်း တိပ်မြုပ်၍သာနေရပေလိမ့်မည်။

လုပ်ငန်းကိုအပြီးသတ်ခြင်း၌ အံ့သြဖွယ်ကောင်းသောကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု တခုရှိပေသည်။ ဒရိတ်မှာ— "ကျွန်ုပ်တို့သည် လုပ်ရမည်ဟု ပြောခဲ့သမျှ အရာအားလုံးကို လုပ်ကိုင်ပြီးစီးခဲ့ကြလေပြီ" ဟု ပြောလိုက်ရသည့်အခါတိုင်း အတက်ကြွဆုံး ဖြစ်နေမိတတ်လေသည်။

စာအုပ်တအုပ်ကိုရေးသားသည့်အခါတိုင်း ကျွန်ုပ်အားကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုကို အများဆုံး ပေးစွမ်းခဲ့သော အကွရာ သုံး လုံး ကား "နိဂုံး" ပင် ဖြစ်လေသည်။

လူတယောက်သည် ပေါင်ငါးရာရအောင် စုဆောင်းမည်ဟု ကြံစည်ကာ စုဆောင်းလာခဲ့ရာ ငါးရာပြည့်ခါနီး နောက်ဆုံး ငါးပေါင်ကို စုသောအခါ၌ သူ့မှာ ပြင်းထန်သောကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုကို ရရှိသွားလေသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူ လုပ်မည်ဟုဆုံးဖြတ် လုပ်ကိုင်ခဲ့သောအလုပ်ကို ပြီးစီးအောင် သူလုပ်နိုင်သောကြောင့်တည်း။

အရောင်းသမားဘဦးသည် ပေါင်သုံးရာတန် ကုန်ပစ္စည်းများ ကို တပတ်အတွင်း ရောင်းချရန် ရည်ရွယ်ခဲ့ရာ စနေနေ့နံနက်တွင် မိမိသတ်မှတ်ထားသည်အတိုင်း အပြီး ရောင်း ချရသော အခါ လွန်စွာကျေနပ် နှစ်သိမ့်မိလေသည်။

အလုပ်တခုကို ပြီးစီးအောင် လုပ်မည် ဆို သော သ တ္တိ သည် အကျင့်စာရိတ္တကောင်းခြင်း၊ ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်းနှင့် သက်လုံကောင်း ခြင်းတို့အတွက် သက် သေ ခံ ချက် တ ခု ပင် ဖြစ် လေ သည်။ လူတယောက်သည် မိမိကိုယ်ကိုမိမိ ကလေးကလား သူငယ်နှပ်စား မဟုတ်ကြောင်းကို ထင်ရှားစွာ ပြလိုသည်။ မိမိကြီးပွားရေးနှင့် ဝင်ငွေ ပိုမိုရရှိရေးအတွက် မိမိကိုယ်တိုင် ထိုက်တန်အောင် ပြုလုပ် နေကြောင်းကိုလည်း ထင်ရှားစွာ ဖော်ပြလေသည်။

လူတိုင်း မိမိစိတ်ကို ချုပ်တီးမှုရှိရပေမည်။ ထိုပြင် ကိုယ်တိုင် တဘ်မြောက်မှုနှင့် ကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းမှု အသင့်အတင့် ရှိရပေမည်။ အလုပ်တခုကို စတင်ပြုလုပ်ပြီဆိုလျှင် မပြီးမချင်း မိမိ ကိုယ် ကို အလုပ်ထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ ထိန်းချုပ်ထားရမည်။

တာဝန်မဲ့သူများနှင့် အပြောင်းအလဲမြန်သူတို့ကား ဤစကား ကို ဘယ်အခါကမျှ မ ကြား ခဲ့ ကြဘူး ချေ။ ထို ကြောင့် လည်း အောင်မြင်ခြင်းနှင့် နှစ်သိမ့်မှုကို မရရှိကြပေ။ ဖြစ် ရာ ဘ ဝ ကို ပျော်ပျော်နေသွားရန်သာ တောင့်တကြသည်။

လုပ်ငန်းတခုကို အပြီးသတ်အောင် လုပ်တော့အံ့ဟု ဆုံးဖြတ် ထားသူမဟုတ်လျှင် သူ့ ကို မည်သူမျှ မကူညီ မထောက်ပံ့နိုင်ပေ။ သူ့လုပ်ငန်းသည် သူနှင့် သင့်တော် ထိုက်တန်ခြင်း မရှိစေကာမူ

ရှုံးသူ တဦးအဖြစ်ဖြင့် လက်မလွှတ်သင့်၊ တတ်နိုင်သမျှ ကောင်းမွန်အောင် အစွမ်းကုန်ပြုလုပ်သင့်ပေသည်။ မဖြစ်နိုင်သည့် အဆုံးမှသာ လက်လွှတ်သင့်၏။

ကိုယ့်ဘဝ တသက်တာတွင် အပြီးမသတ်သေးသော လုပ်ငန်းတွေကိုသာ တသီတတန်းကြီး ချန်လှပ် ထားခဲ့မည် ဆိုလျှင် ကျဆုံးပျက်စီးရန်မှတပါး အခြား ရွေးချယ်ရာ လမ်းမရှိပေ။

အလုပ်တခုကို စ,မိခဲ့ပြီဆိုလျှင် အဆုံးသတ်အောင် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ပါ။ အောင်မြင် ပြီးစီးခြင်းအားဖြင့် ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုဖြစ်ပါစေ။

\+ \+ \+

ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သော လုပ်ငန်း ကလေး တခုကို စတင်လုပ်ကိုင်ရန် ကြံရွယ်သူအား ထိုအလုပ်၏ အဆုံးသတ်ဖြစ်သော "ရောင်းချမှု လုပ်ငန်းကို ရှေးဦးစွာစတင်လုပ်ကိုင်ပါဦး" ဟူ၍ ကျွန်ုပ်အကြံပေးလိုပါသည်။

သင်သည် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများနှင့် ကုန်ထုတ် ကိရိယာများတွင် ငွေရင်း မမြှုပ်မီ ဖောက်သည်များကို ဦး စွာ ရှာဖွေပါ၊ သို့တည်းမဟုတ် ကျွမ်းကျင်သော အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တဦးကို ရှာဖွေပါ။

အလုပ်ရှိ အသစ်တခုကို လုပ်အားနှင့်သာ စတင် သင့်၏။ အလုပ်တိုက် စတင်ဖွင့်လှစ်သော ပထမနေ့မှာပင် အမှာစာများ ရရှိသင့်ပေသည်။

လုပ်ငန်းစတင်သောအခါ အန္တရာယ်ကင်းသော နည်းလမ်းတခုမှာ ရှေးဦးစွာ နမူနာများများလုပ်၍ လှည့်လည် ပြသရန် သို့မဟုတ် အရောင်းသမားများဖြင့် လှည့်လည်ပြသစေရန်နှင့် ဈေးနှုန်းစုံစမ်းရန် စီမံရမည်။

အသစ်ဖြစ်သောထွက်ကုန်သည် အကြောင်းတစုံတရာကြောင့် မရောင်းရပဲ ငုတ်တုတ်ထိုင်နေတတ်သည်။ ထိုကြောင့် ရင်းနှီးငွေ အမြောက်အမြားကို ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာတို့တွင် မမြှုပ်နှံမီ ယင်းအချက်ကို သဘောပေါက်ထားရန် အထူးလိုအပ်လှပေသည်။

ရှေးဦးစွာ အမှာစာများများ ရထားဖို့ သေချာပါစေ။ နောက်မှ ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရန် စတင်ပါ။

\+ \+ \+

သေးငယ်သော စက်ရုံကလေးတခုသည် ကုန်ပစ္စည်း တမျိုးတည်းကိုသာ ပြုလုပ်သောအခါ ၎င်းသည် အကောင်းမွန်ဆုံး ထမြောက်အောင်မြင်လေသည်။ အကယ်၍ ၎င်းသည် ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ပြုလုပ်ရန် ကြိုးစားအားထုတ်လျှင် ၎င်းမှာ အလုပ်ရုံ တခုတည်းသာဖြစ်၍ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ် အထူးများပြား တိုးတက်လာပေလိမ့်မည်။ အစွမ်းကုန်ဖြစ်သင့်သည်မှာ ၎င်းသည် လူထုသုံးကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့်စက်ရုံသာ ဖြစ်သင့်လေသည်။

အလုပ်သမား အနည်းငယ်နှင့်လုပ်သော စက်ရုံကလေးတခုသည် အကယ်၍သာ ဖြောင့်မတ် မှန်ကန်သော နည်းလမ်းဖြင့်

လုပ်ကိုင်သွားမည်ဆိုလျှင် နောင်အခါ ရွှေတွင်းကလေးတခု ဖြစ်လာနိုင်ပေသည်။

\+ \+ \+

စန္ဒရားတခုသည်လည်းကောင်း၊ စျေးဆိုင်တဆိုင်သည်လည်းကောင်း၊ စက်ရုံ တရုံသည် လည်းကောင်း၊ လယ်တကွက်သည်လည်းကောင်း တူညီသောသဘောရှိကြ၏။ ၎င်းတို့မှ ထွက်ပေါ်ဖြစ်ထွန်းလာသည့်အရာအသီးသီးသည် ၎င်းတို့ပေါ်တွင်မတည်၊ ၎င်းတို့ကို အသုံးပြုသူများအပေါ်တွင်သာ အဓိကတည်၍ နေကြပေသည်။

\+ \+ \+

အတွေ့အကြုံဗဟုသုတအမျိုးအပြားရှိသူများသည် အမှားကိုကြိမ်ဖန်များစွာလုပ်ခဲ့ကြဖူးသည်။ သူတို့၏အတွေ့အကြုံဗဟုသုတများက သူတို့ကို သင်ရှ်-ကြား၍မရနိုင်အောင် ခွင့်ပြုထားကြ၏။ နာရီလုပ်စားသူ မဟုတ်သော ရောဘတ်အင်ဂါးဆိုးလ်က ဆန်းသစ်သော နာရီတမျိုးကို ကြံစည်တီထွင်လိုက်သောအခါ အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတရှိသော နာရီအလုပ်သမားအားလုံးက ရယ်မောပြောင်လှောင်ကြသည်။ သို့သော် သူသည် မိမိလုပ်သော နာရီသန်းပေါင်းများစွာပင် ဆက်လက်ရောင်းချခဲ့ရလေသည်။

ကင်းစီဂစ်လက် ဆိုသူသည် မုတ်ဆိတ်ရိတ်ဓား အဆန်းတမျိုးကို ကြံစည်တီထွင်လိုက်သောအခါ အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတ ရှိပြီးသား ဓားသွားလုပ်သူအားလုံးက သူ့ကိုရယ်မောပြောင်လှောင်ကြသည်။ သို့သော် ဓားသွားများကို သန်းပေါင်း မြောက်မြားစွာပင် ဆက်လက်ရောင်းချခဲ့ရလေသည်။

အလွန်တရာများပြားလှသည့် အတွေ့အကြုံဗဟုသုတများထဲတွင် "မဖြစ်နိုင်" ဟူသော အသိတရားပါရှိနေပေသည်။ တစုံတခုသော အရာသည် "မဖြစ်မြောက်နိုင်ပါ" ဟု ကျွန်ုပ်တို့ ပြောဆိုနေကြစဉ်မှာပင် အပြင်အပမှ တခြားလူတဦး ရောက်လာပြီး ဖြစ်အောင်ပြုလုပ်လိုက်လေသည်။

\+ + +

အပိုပစ္စည်း အသေးအဖွဲ့လေးများ၏ အံ့ဩဖွယ်ရာ တန်ခိုးသတ္တိ။ ။မြောက်မြားလှစွာသော ဤအပိုပစ္စည်း အသေးအဖွဲ့ကလေးများသည် ရှေးဦးစွာ တွေးတောကြံစည်သူများအတွက် များစွာအကျိုးဖြစ်ထွန်းစေခဲ့လေသည်။

ဆံထိုးကို အတွန့်အလိမ်ကလေးနှင့် ပေါင်းထည့်ပေး၏၊ မြောက်လက်ချိတ်နှင့်ကွင်းကို အဖုကလေးနှင့် ပေါင်းထည့်ပေး၏။ ဖောင်တိန်ကို ချိတ်ကလေးနှင့် ပေါင်းထည့်ပေး၏။ ပျော့ပျောင်းသော လက်ပတ်ကို တွယ်အပ်ကလေးနှင့် ပေါင်းထည့်ပေး၏။ စာအုပ်ကို ပုံနှိပ်ထားသောအဖုံးနှင့် ပေါင်းထည့်ပေး၏။

သာမန်အရာဝတ္ထုများ ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်လုပ်ကိုင်မှုတို့ကို စာအားဖြင့် ရေးသားဖော်ပြ၍ ကုန်ဆုံးနိုင်ဖွယ်မရှိပေ။ "အပို ဖြည့်စွက်မှု အသေးအဖွဲ့ကလေးများ၏ တန်ခိုးသတ္တိများ" ကို စိတ်ဝင်စားခြင်းသည် မည်သူ့အတွက်မဆို အဖိုးထိုက်တန်၍ မွန်မြတ်လှပေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးပြုသောအတတ်ပညာနည်းနာ အားလုံးတွင် လူထုနှင့်ဆက်ဆံမှုအတတ်ပညာထက် ပိုမို၍အကျိုး ဖြစ်ထွန်းစေသောနည်းနာဟူ၍မရှိချေ။

ယင်း အတတ်ပညာအရ ဆောင်ရွက်ဖွယ် နည်းနာများကို အရောင်းသမားနှင့် စီမံအုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာပညာရပ်တို့ကို လေ့လာ ဆည်းပူးနေသာအခါတွင်မှ နားလည် မှုဝင်သွား ကြရသည်။ ကျွ ဘာသာရပ်ကို "ကြီးပွားရေး မဂ္ဂဇင်း" တွင် လစဉ် ဖော်ပြ၍ သင်ကြားပေးပေသည်။

"လူအများနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနိုင်သော စွမ်းရည်သတ္တိ သည် နို့ဆီ-သကြားကဲ့သို့ပင်၊ ငွေပေးဝယ်ယူနိုင်သောကုန်ပစ္စည်း မျိုး ဖြစ်မည်ဆိုလျှင် ထိုစွမ်းရည်သတ္တိကို မည်သည့် အရာဝတ္ထု ထက်မဆို ဈေးပိုမိုပေး၍ဝယ်ယူရပေလိမ့်မည်" ဟု ရောက်ဖဲလား က ပြောခဲ့ဖူးသည်။

\+ \+ \+

နားထောင်တတ်အောင် ကြိုးစားပါ။ ။ပုဂ္ဂိုလ်တဦးဦးထံသို့ ချဉ်းကပ်လျှင် ၎င်းအား စကားပြောကောင်းသူတဦးကဲ့သို့အမှတ် ပြုပါ၊ ယင်းမှာ သင့်အား ၎င်းက ကြည်ညိုလေးစားပြီး ဂရုစိုက် လာအောင်ပြုလုပ်ရန် သေချာသောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ကောင်း ကောင်းနားထောင်တတ်သူတဦး ဖြစ်ပါစေ၊ သူတပါးကနှစ်ခြိုက် ခြိုက်ခြိုက် ဖြေဆိုနိုင်မည့် မေးခွန်းမျိုးကို မေးမြန်းတတ်ရမည်။ ၎င်းက သင့်အား သူ၏အကြောင်းများ ပြောကြားသမျှကို ထက် သန်စွာ စိတ်ဝင်စားလျှင်

ငွေတစ်ဆယ်နှင့်လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ပုံ။ ။လွန်ခဲ့သည့်နှစ်နှစ်ခန့်က မဲလ်ဘုန်းမြို့ရှိ ပျော်ပွဲစားရုံတခုတွင် နယ်ကျည့် အ ရောင်း သမား နှစ်ဦး ဆုံမိကြလေသည်။ သူတို့သည် ဟားဗဒ်ကာဆင်၏စာအုပ်များကို အသီးသီးဖတ်ရှုနေကြ၏။

သူတို့သည် အကြိုက်ချင်းတူကြ၏။ တိုး တက် ကြီး ပွား ပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားရန် စိတ်ထက်သန်မှုလည်း တူကြ၏။ သူတို့ နှစ်ယောက်ပေါင်းမှ ငွေဆယ်ပေါင်သာရှိကြလေသည်။ သို့သော် သူတို့သည် ကုန်ရောင်း ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းကို နှစ်ယောက်စပ် လုပ်ကိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်ပြီး ချက်ချင်းစတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြလေသည်။

သူတို့သည် ယနေ့ဆိုလျှင် ကုန်ပစ္စည်းပေါင်း ဆယ် မျိုး နှင့် တိုးတက်ကြီးပွား ထွန်းကားနေသောလုပ်ငန်းကြီးကို ပိုင်ဆိုင်နေကြပေတော့၏။ ယခုအခါ သူတို့ကိုယ်တိုင်ပင် ခရီးသွားလာလှည့်လည်ကာ ကုန်ရောင်းသမား လုပ်နေကြဆဲပင် ရှိလေသည်။

\+ + +

လူငယ်တယောက်သည် လန်ဒန်မြို့ရှိ ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် တိုက်တခုသို့သွား၍ အလုပ်လျှောက်ထားရာ အလုပ်တိုက်အုပ်ချုပ်သူက "အကယ်၍ ကျွန်ုပ်တို့ သင့်ကို အလုပ်ခန့်ရလျှင် သင့် လ ခ ၏ နှစ်ဆရရှိရန် သင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ ယင်းမှာ သင့်ကိုပေးဖို့ အခကြေးငွေနှင့် လုပ်ငန်း၏စရိတ်နှင့် အမြတ်အစွန်းအတွက် ထေမိရုံမျှသာရှိတယ်"ဟု မေးမြန်းလိုက်၏။

သူငယ်မှာ ဤမေးခွန်းကိုဖြေစရာအချက်ရှာမရပေ။ ဤအချက်ကိုလည်း ဘယ်အခါကမျှ သူ စဉ်းစားမိခဲ့ခြင်း မရှိချေ။ သို့နှင့် မျက်နှာညှိုးနွမ်းသွားလေတော့၏။

အမှန်အားဖြင့်ကား လူငယ်တယောက်သည် မိမိအား အလုပ်ရှင်က ရက်သတ္တတပတ်လျှင် သုံးပေါင်ကျပေးစေလိုသော် အလုပ်ရှင်၏ငွေကို ရက်သတ္တတပတ်လျှင် ခြောက်ပေါင်မျှ တိုးပွားများပြားလာအောင် လုပ်ပေးနိုင်မည့် နည်းလမ်းကို သူ စဉ်းစားထားသင့်ပေသည်။

အလုပ်ရှင်သည် အလုပ်ရှင်သာဖြစ်၏။ မိမိအလုပ်ကိုကြီးပွားအောင်လုပ်ပေးသူကိုသာလုပ်ခပေးလို၏။ သဒ္ဒါကြေးလက်ဆောင်များကိုမပေးလို။ ထို့ပြင် လုပ်ခဆိုသည်မှာ လုပ်ငန်းတန်ဖိုး၏ ရာခိုင်နှုန်းတစိတ်တဒေသသာ ဖြစ်သည်။

\+ + +

လွန်ခဲ့သောနှစ် အနည်းငယ်ခန့်က အမေရိကန်ပြည်ရှိမြို့ကလေးတမြို့မှ အသက် ၂၂ နှစ်ခန့် လူငယ်လူရွယ်တယောက်သည် အလုပ်ရှင်က ရက်သတ္တနှစ်ပတ် အားလပ်ခွင့်ပေးသောအခါ "ကျွန်တော့်အဖို့ ခွင့်ယူရမည့်အစား ထိုအားလပ်ချိန်တွင် တောကျေးလက်ရှိ တောင်သူ လယ်သမားများအကြောင်း သွား ရောက် လေ့လာဆည်းပူးချင်ပါသည်" ဟု မိမိအလုပ်ရှင်အားပြောကြားလိုက်လေသည်။

သူ၏အစီရင်ခံချက်ကား အလွန်တရာ အဖိုးထိုက်တန်လှသဖြင့် အလုပ်ရှင်က သူ့ကိုချက်ချင်း ရာထူးတိုးပေးလိုက် လေတော့၏။ သို့နှင့် အသက် ၃၉ နှစ်အရွယ်မျှသာ ရှိပါသေးလျက် နယူးယောက်မြို့ရှိ ဘဏ်တိုက်ကြီးတခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့ရလေသည်။

\+ + +

လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်နှစ်ခန့်က အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ် လူငယ်တဦးသည် ဂလောက်စတာမြို့အနီးရှိ ကျောက်မီးသွေးတွင်းတခုတွင် အလုပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့၏။ သူ၏ဝါသနာမှာ စာဖတ်ခြင်းဖြစ်သည်။

သူသည် စီးပွားရေးစာအုပ်များကို စတင် ဖတ် ရှု ခဲ့သည့် ပြင် တူရိယာတီးမှုတ်နည်းများကိုလည်း သင်ကြားလေ့လာပြီးတူရိယာဝိုင်းတခု၌ပ ါဝင်ခဲ့လေသည်။ သူသည် များမကြာမီဖင်ယင်းစာအုပ်နှင့် တူရိယာဘို့ကြောင့် ကျောက်မီးသွေး တွင်းအလုပ်ကြမ်းသမားဘဝမှ လွတ်မြောက်ခဲ့၏။

သူသည် လွန်ခဲ့သည့်နှစ်နှစ်ခန့်က လမ်းဘေးရှိမြေကွက်ကလေးတွင် တူရိယာဆိုင်တခုကို စ ဖွင့် လုပ် ခဲ့ ရာ နှစ် အ နည်း ငယ်အတွင်းမှာပင် မြို့လယ်ခေါင်၌ ဆိုင်ကြီးတဆိုင်ကို ပိုင်ဆိုင်နေလေတော့သည်။

ယနေ့ဆိုလျှင် သူ့ မှာအလွန်တရာအကျိုးဖြစ်ထွန်း၍ လုပ်ငန်းလည်း များစွာတိုးတက်နေပေသည်။ သို့နှင့် သူသည် ကပွဲများနှင့် အငြိမ့်ပွဲများကိုပင် တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့သဖြင့် နောက်ဆုံး၌ ကိုယ်ပိုင်ကပွဲအဖွဲ့ကြီးတခု ဖြစ်ထွန်းလာတော့မည်မှာ သံသယဖြစ်ဖွယ် မရှိတော့ပေ။

\+ + +

ရဲစွမ်းသတ္တိ။ ။ဆိုသည်မှာ ရဖို့ခဲယဉ်း၍ ရှားပါးလှ၏။ ငင်းသည် တခါတရံ အလေးချိန်တပေါင်ကို ရွှေဒင်္ဂါးပေါင် နှစ်သန်းခန့်အဖိုးတန်သော ရေဒီယမ် ဓာတ်သတ္တုလောက်ပင် ရှားပါးလှသည်။ ရဲစွမ်းသတ္တိကင်းမဲ့သူသည် စွန့်စားရသောအလုပ်၊ အစမ်းလုပ်ကြည့်ရန် အားထုတ်ရသောအလုပ်နှင့် ကိုယ်ပိုင်စွမ်းအားနှင့်

ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းကို အစွမ်းကုန်အသုံးပြုရန် တွန်းဆုတ်ကြောက်ရွံ့တတ်လေသည်။ ရှေးကဆိုလျှင် ရဲစွမ်းသတ္တိကို ယခုခေတ်လောက် ပို၍မလိုခဲ့ပေ။ ယခုခေတ်ကား ရဲစွမ်းသတ္တိ အများဆုံးလိုအပ်သော ခေတ် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

အိမ်ပြင်သည့်လုပ်ငန်း။ ။ယခုအခါ ဂရိတ် ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် အိမ်များ အထူးလိုအပ်နေပေသည်။ ထို့ကြောင့် ပုတ်ပြတ် အလုပ်သမား အငယ်စားများနှင့် အိမ်ပြင်သော အလုပ်သမားများ ပို၍များပြားလာပေလိမ့်မည်။

အများဆုံးအကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သော အိမ်ပြင်သမားတဦးအဖို့ မည်သည့် မြို့နယ် ခရိုင်မှာမဆို အမြတ်အစွန်းများပြားသော ရှေ့မလုပ်ငန်းကြီးတခုကို တည်ထောင်ရန် အခွင့်ကောင်းကြုံရပေလိမ့်မည်။

သူသည် အောက်ပါအတိုင်းပုံနှိပ်ထားသောကတ်ပြားကလေး အချို့ကို သူ့ဆိုင်၏ တမိုင်ပတ်လည်အတွင်းရှိ စာတိုက်ပုံးတခုသို့ သွားရောက် ထည့်သွင်းသင့်လေသည်။

“ဤကတ်ကလေးကို သိမ်းဆည်းထားပါ”

အိမ်ပြင်စရာတခုခုရှိလျှင် အမှတ်(၂၄) ကျောင်းလမ်းရှိ စမစ်ထံသို့ ဖုန်းဆက်လိုက်ပါ၊ အမြန်ပြီးစီးအောင် ကျွမ်းကျင်သော အလုပ်သမားများနှင့် လုပ်ကိုင်ပေးပါမည်။

ဖုန်းနံပါတ်–ဗဟို၊ (၂၄၇၀)

(ဒုတိယအကြိမ်)

"အိမ်ပြင်ဆင်ခြင်း" ဟူသော ခေါင်းစဉ်ဖြင့် အတွင်ကျယ်ဆုံးသော နေ့စဉ်သတင်းစာတွင် ကြော်ငြာပါ။

ထိုနောက် မစ္စတာစမစ် သို့မဟုတ် အခြားသူ မည်သူပင်ဖြစ်စေ၊ ထိုကတ်ပြားကလေးပေါ်မှ တစုံတရာ အကျိုးဖြစ်ထွန်းလာအောင်လုပ်ဖို့ အသင့်ပြင်ထားသင့်ပေသည်။ သူသည် လျင်မြန်ဖျတ်လတ်၍ ယုံကြည့်စိတ်ချရသော ကျွမ်းကျင် နားလည်သည့် အလုပ်သမားများကို ရှာဖွေရပေမည်။

အိမ်ပြင်ဆင်သူတဦးလိုအပ်သည့်အရာကား အမြဲတမ်းဖောက်သည်များ ရှိထားဖို့ပင်ဖြစ်သည်။ မည်သည့်အိမ်မဆို အနည်းဆုံး လုပ်ငန်းနှစ်ခုခန့် သူ့ကို နှစ်စဉ် ပေးနိုင်လေသည်။ အတုံ့အပြန်အားဖြင့် သူကလည်း အိမ်ရှင်ကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု ပေးစွမ်းနိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်ထားရပေမည်။

\+ \+ \+

လွန်ခဲ့သည့် ခြောက်နှစ်,ခုနစ်နှစ်ခန့်က နိုင်ငံခြားနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရသော လုပ်ငန်းကို အထူးစိတ်ဝင်စားနေသူ လူငယ်တဦးသည် နိုင်ငံခြားရေးရုံးတွင် အမှုထမ်းခွင့်ရရန် ကြိုးစားခဲ့သော်လည်း ရထူးရရန် မအောင်မြင်ခဲ့ပေ။ ထို့ကြောင့် သူသည် သံမဏိလုပ်ငန်းကြီးတခုတွင် နယ်လှည့်အရောင်းသမားအဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ရလေသည်။

သူသည် ကုန်ရောင်းလုပ်ငန်းကို လပေါင်းအတော်ကြာ လုပ်ကိုင်ပြီးနောက် မိမိအထက်က စီမံအုပ်ချုပ်သော ဒါရိုက်တာထံသို့ သွားရောက်၍ "ကျွန်တော်တို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများကို နိုင်ငံခြားသို့

တင်ပို့ရောင်းချရန် ကြိုးစားကြည့်ချင်ပါသည်။ ခွင့်ပြုနိုင်ပါမည်
လော''ဟု မေးမြန်းလိုက်လေသည်။

အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာက ''ဟင့်အင်း....ဒီလိုလုပ်ဖို့ ဘယ်တုန်း
ကမှ မကြိုးစားခဲ့ဘူး''ဟု ပြင်းဆိုလေလျှင်–

လူငယ်က ''ဤလုပ်ငန်းမှာ များများ အချိန်မကုန်ပါ။
နေကျ အချိန်ထဲမှ နှစ်နာရီမျှသာ အသုံးပြုရပါမည်၊ စား
ရေးသွားရုံသာ ဖြစ်ပါသည်''ဟု ရှင်းလင်းပြောပြပြန်လေသည်

အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာလည်း စိတ်မပါလှပဲ ''ကောင်းပြီ
ကြိုးစားချင် ကြိုးစားကြည့်ပါ။ တို့ကိုတော့ အနှောင့်အယှက်
မထင်ပါ''ဟု ပြော၍ ခွင့်ပြုလိုက်၏။

လူငယ်လည်း ထိုအချိန်မှစ၍ စာပေးစာယူလုပ်ငန်းကို
လုပ်ကိုင် လေတော့သည်။ သူသည် နိုင်ငံခြား တိုင်းပြည်မှ
ကုန်သည်ကြီးများထံသို့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း စာပေါင်းမြောက်မြား
ရေးသားပေးပို့နေလေသည်။

သူ၏ ကြိုးစားမှုကြောင့် နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များသို့
သတ္တု ပေါင်နှစ်သိန်းဖိုးမျှ ရောင်းချခဲ့ရလေသည်။ ထိုလူငယ်
ရင်းလုပ်ငန်းကြီးတွင် အမြတ်အစွန်း အကောင်းဆုံး ရရှိအော
ကြိုးစားခဲ့၍ ယခုအခါ မြင့်မားသောရာထူးကြီးတခုကို လက်ခံ
ပြုနေရလေပြီ။

အရောင်းသမားဖြစ်လိုသူသည် တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှု လုပ်ငန်းကို တနှစ်လောက်လေ့ကျင့်ကာ အစပြုသင့်ကြောင်း ကျွန်ုပ်အကြံပေးခဲ့ဖူးပါသည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် အဖိုးအထိုက်ဆုံး၊ အသုံးအဝင်ဆုံး ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းမှာ အမျိုးသမီးတို့ကို ကုန်ဝယ်သူများဟု ဆုံးဖြတ်တတ်သော အသိဉာဏ်ပင်ဖြစ်သည်။ အမျိုးသမီးတို့သည် ကုန်တိုက်၏ ရှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမျှသောကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူနေကြပေသည်။

အမျိုးသမီးများနှင့်ဆက်ဆံနည်း၊ အမျိုးသမီးများ ကျေနပ်နှစ်သက်အောင်ပြုလုပ်နည်းတို့ကိုသိရှိနားလည်သောသူတယောက်သည် စီးပွားရေးလောကတွင် ကြီးကျယ်စွာအကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းနိုင်ပေသည်။

ကျွန်ုပ်အမှန်အတိုင်း ပြောရလျှင် တိုက်ရိုက် အရောင်းသမားတဦးသည် အမျိုးသမီးများကို သွားရောက် တွေ့ဆုံသောအခါ အသုံးဆုံး အခြေအနေမျိုးတွင်သာ မြင်ခဲ့ကြရသည်။ အိမ်တွင် အင်မတန် အလုပ်များနေသည့် အခါမျိုးနှင့်သာ ကြုံကြရသည်။

ထို့ကြောင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချရသော လုပ်ငန်းမှာ ခက်ခဲလှပေသည်။ သို့ရာတွင် ခက်ခဲခြင်းသည်ပင်လျှင် သူ့အဖို့အကောင်းဖြစ်ပေသည်။ ထိုအခက်အခဲထဲ၌ မြှုပ်နှံထားသော ရွှေအမြောက်အမြား ပါနေပေသည်။

လန်ဒန်မြို့တွင် မကြာသေးမီက အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာတယောက်ခန့်ထားလိုက်သည်။ ထိုသူ၏ လစာငွေမှာ ပေါင်နှစ်

ဘောင်ဖြစ်၏။ သူသည် ဤရာထူးအဖို့ တိုက်ရိုက်အရောင်းသမား အဖြစ်ဖြင့် ငါးနှစ်ခန့် ပါရမီဖြည့်ခဲ့ရပေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောက၌ ဤအချက်သုံးရပ်ကို သတိပြုပါ။ ဉာဏ်ပညာ အမြော်အမြင် ဆိုသည်မှာ နောက်တခု ဘာလုပ်ရဦးမည် ဆိုသည်ကို သိရှိနားလည်ခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်နားလည်မှု ဆိုသည်မှာ ယင်းကို မည်သို့ပြုလုပ်ရမည် ဆိုသည်ကို နားလည်ခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်ဆိုသည်မှာ ယင်းကို ပြုလုပ်၍ရအပ်သော အကျိုးတရားပင် ဖြစ်သည်။

\+ + +

တွေ့ကြုံဆုံဆည်းရသည့်ဖြစ်ရပ်များကား သင်ရောက်ရှိနေသော နေရာကြောင့်မဟုတ်ပါ၊ သင်၏ပြုလုပ်မှုများကြောင့်သာ ဖြစ်ပါသည်။ မည်သူမပြု မိမိအမှုပင်တည်း။

\+ + +

ကျဆုံးပျက်စီးနေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် သုခဆိုမရှိ၊ သို့ရာတွင် စီးပွားရေး သမား တို့သည် တတ်သိလိမ္မာ၍ ကျွမ်းကျင်နားလည်သော အကြံဉာဏ်များကို အလေးအမြတ်ပြု၍ ကျေးဇူးတင်စွာ လက်ခံရယူလာတတ်ကြသည့် နောင်တနေ့တွင်မူ သုခဘုံရှိကောင်းရှိလာပေလိမ့်မည်။

လန်ဒန်မြို့တွင် ကုန်ရှုံးကြွေးတင် လူမွဲစာရင်းဝင်တို့ ဆက်ဆံကြရသော ဒုက္ခဘုံရပ်ကွက်တခု ရှိလေသည်။ ထိုဌာနတွင် အမှုပေါင်း မြောက်မြားစွာ ရှိနေပေသည်။ သို့သော်လည်း ဒုက္ခဘုံ

ပ်ကုက်ဆိုသွားနေသောလူများလို ကာကွယ်တားဆီးရန် သုခ
ုံရပ်ကွက်ဟူ၍ မရှိပေ။

"စီးပွားရေးရောဂါ ကုသရေးဌာန"တခု ရှိသင့်လေသည်။
ထိုဌာနကားသည် နှစ်ပေါင်းများစွာကပင် ကျွန်ုပ်၏စိတ်ဓာတ်ထဲ၌
ပေါ်ပေါက် ကိန်းအောင်းလာပေသည်။

ထိုဌာနတွင် အမှုထမ်းသူများအဖြစ် စာရင်းကိုင်တဦး၊ အကျိုး
ဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင်မှုကျွမ်းကျင်သူ ပါရဂူတဦး၊ စက်ဆရာ
တဦး၊ ကြော်ငြာ တာဝန်ခံတဦးနှင့် အရောင်းဌာနမှူး တဦးတို့
ပါရှိသင့်လေသည်။

ယင်းသို့သော အမှုထမ်းများ၏ အကြံဉာဏ်သည် အလွန်အဖိုး
ထိုက်သော အကျိုး ကျေး ဇူး ကို ပေး စွမ်း နိုင် ပေ လိမ့်မည်။
ကျဆင်းနေသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများလည်း အား သစ်
လောင်း၍ ပြန်လည်ရှင်သန်လာကြပေလိမ့်မည်။

သို့သော် ဤအကြံပေးချက်သည် ယခုခေတ်အတွက်စောလွန်း
လှ၍ ခေတ်ရှေ့သို့ ရောက်လွန်းနေပေလိမ့်မည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ မြေး
မြစ်များ လက်ထက်ရောက်မှ "စီးပွားရေး ရောဂါကုဌာန" ကို
ကောင်းစွာအသုံးချရမည့်လက္ခဏာ ရှိပေသည်။

\+ + +

လူငယ်တယောက်သည် တနေ့သော နံနက်ခင်းတွင် အဝတ်
အစားလဲနေယင်း အမှတ်မထင် ဤသို့ တွေး တော မိ လေ သည်။
"အကယ်၍ ငါ၏လုပ်ငန်းကို အခြားလူငယ်တယောက် ရရှိခဲ့လျှင်

ငါမလုပ်ရသေးသည့် အခြားမည်သည့်အရာကို သူ လုပ်နိုင်ဦးမည်နည်း....”

သူ၏စိတ်တွင် ယင်းသို့သောစိတ်ကူးမျိုး အမြဲတမ်း စွဲကပ်နေလေသည်။ ယင်းစိတ်ကူးသည် သူပြုလုပ်နေသည့်အရာကိုသူ့ဟာသူ မှတ်သားစေ၏။ သို့နှင့် သူ့ လုပ်ငန်းကို သူ စတင်လေ့လာဆည်းပူးတော့၏။ ထို့ပြင် သူ့ လုပ်ငန်းကို ပိုမိုအကျိုး ဖြစ်ထွန်းအောင် လုပ်ကိုင်ပေတော့၏။

သို့နှင့် နှစ်လအတွင်းမှာပင် ပိုမိုမြင့်မားသည့်ရာထူးသို့တိုးတက်ပေးခြင်း ခံရလေတော့သည်။ ထိုရာထူးမှာ ရက်သတ္တတပတ်လျှင် ဆယ်သျှီလင်မျှအခပိုမိုရရှိစေသောကြောင့် ထိုစိတ်ကူးဉာဏ်သည် ပထမတနှစ်တွင် ၂၆ ပေါင်မျှ တန်ဖိုးရှိလေသည်။

[၂]

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း

ကမ္ဘာပေါ်၌ မေတ္တာတရားကလွဲလျှင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် အကြီးမားဆုံးနှင့် အကောင်းမွန်ဆုံးသောအရာ ဖြစ်လေသည်။ ၎င်းသည် ယဉ်ကျေးမှုကို ဖန်တီးပေးရုံမက စောင့်စည်းထိန်းသိမ်း၍လည်း ပေးသေးသည်။

ကြီးကျယ်သော တိုင်းပြည်နိုင်ငံတိုင်းကို စီးပွားရေးသမားတို့ တည်ဆောက်ပေးခဲ့ကြပြီး မည်သည့်အခါကမျှ တိုင်းပြည်နိုင်ငံတခုကို ဖျက်ဆီးခြင်းမပြုခဲ့ကြပေ။

ထိုအချက်ကား ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းကို စာအုပ်အချိုနှင့်နေ့စဉ်သတင်းစာ အနည်းငယ်မှနေ၍ နွားခေါင်းရုံ့ကာ ကဲ့ရဲ့ပြစ်တင်လုပ်နေကြသော လူဖျင်း လူညံ့များ စဉ်းစားရန်အချက် ဖြစ်ပေသည်။

မျောက်လောကတွင် စီးပွားရေးသမား လုံးဝမရှိပေ။ ထို့ကြောင့် မျောက်သည် မျောက်သတ္တဝါအဖြစ်ဖြင့်သာ တည်နေကြ၏။ သို့သော် သူတို့အထဲ၌ အကြောင်းအကျိုး ကင်းသောကျေးဇူးမဲ့စကား ပြောကြားသူမျိုးကား များပြားလှပေသည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

အစာအာဟာရကို အရသာရှိလာစေရန် ချဉ်ရည်နှင့်ဖက်ပေးရသလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အရသာအနည်းငယ်ပိုရှိလာအောင် ချဉ်ရည်တည်းဟူသော ရယ်ရွှင်ဖွယ် အနည်းငယ်နှင့် ဖက်ပေးနိုင်လေသည်။

အကယ်၍ သင်သည် အံ့ဩဖွယ်ကောင်းသော အသိအလိမ္မာဉာဏ်ကို အလိုရှိလျှင် ကုန်ရောင်းသမားဖြစ်နည်းကို လေ့လာဆည်းပူးပါလေ။

\+ + +

ကုန်ပစ္စည်းကို စျေးနှုန်းအတိုင်းရောင်းချနိုင်ရုံမျှဖြင့် ကုန်ရောင်းသမား မဖြစ်နိုင်သေးပေ။ တစ်ဂိနီ (နှစ်ဆယ့်တစ်သျှီလင်) တန်သော ကုန်ပစ္စည်းကို နှစ်ဆယ်သျှီနှင့် ရောင်းချရန်အတွက်မူကား အရောင်းသမားဖြစ်နည်းကို မည်သူမျှလေ့လာ ဆည်းပူးရန် မလိုအပ်ပေ။

\+ + +

မည်သည့် ကုန်ရောင်းသမားမျှ နည်းအားလုံးကို တတ်သိနားလည်ခြင်းမရှိကြပေ။ ယင်းကား အရောင်းသမားတဦးအဖို့ မဆုံးနိုင်သော ကျက်သရေမင်္ဂလာတရပ်ပင်ဖြစ်ပေသည်။ကျွန်ုပ်တို့သည် ဆန်းသစ်သော အကြောင်းတစုံတရာကို လည်းကောင်း၊ ဆန်းသစ်သော စွမ်းရည်သတ္တိအချို့ကိုလည်းကောင်း မိမိကိုယ်တိုင် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ကြိုးစားလုပ်ကိုင်၍ ရယူနိုင်ပေသည်။

မူး၈-ပဲစကို ဂရုမစိုက်ပဲ လျစ်လျူရှုထားတတ်သော ရှေးဆန်သည့် စီးပွားရေးသမား အနည်းအကျဉ်းရှိတတ်၏။ ထို့ကြောင့် သင်၏ စက်ယန္တရားကို အမြတ်အစွန်း ထုတ်လုပ်သည့် ကိရိယာ အဖြစ်ဖြင့် တွန်းတင်ပေးပါလေ။

\+ + +

လူ ၁၀ ယောက် တွင် ၁ ယောက် အပျင်းပြေစရာ၊ နှစ်သိမ့်စရာ၊ ကျေနပ်စရာများ အမျိုးမျိုးရှိကြရာ အမှတ်တရပစ္စည်း စုဆောင်းခြင်းသည်လည်း အပါအဝင်ဖြစ်လေသည်။ လူအချို့သည် တံဆိပ်ခေါင်းများ၊ စာအုပ်များ၊ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းများ၊ ဖဲချပ်များ စသည်ဖြင့် အမှတ်တရပစ္စည်း စုဆောင်းတတ်ကြ၏။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ဤအပျင်းပြေ နှစ်သိမ့်မှုမျိုးကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင်လည်း ရရှိနိုင်ပါသည်။ တံဆိပ်ခေါင်း စုသလို ဖောက်သည်များစုဆောင်းပါလေ။

ဖောက်သည်များ စုဆောင်းခြင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဟူသော ကစားနည်းတွင် အမှန်တကယ် ပါဝင်နေသော သေချာသည့် အခြင်းအရာတရပ်ပင်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကြော်ငြာနှင့် အရောင်းသမားတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့ကို ထိုမျှတန်ဖိုးရှိစေပါ၏။

\+ + +

အရောင်းသမားတိုင်းတွင် ပြုံးစရာ, ရယ်စရာ, ပျက်လုံးထုတ် တတ်သည့် ဉာဉ်ကလေးတခုစီ ရှိသင့်ပေသည်။ ထိုဉာဉ်မျိုးမပါရှိ သောအရောင်းသမားသည် အမွှေးအတောင်ကင်းမဲ့သောငှက်နှင့် တူပေသည်။

\+ + +

ဝယ်သူ။ "ကျွန်တော် တကယ် လိုချင်တာက တော့…. ကျွန်တော့်နောက်ပိတ်ဖိနပ်ဟာ ချောင်ချိကျယ်ဝန်းရမယ်၊ကြည့်လို့လဲလှရမယ်၊သေသေသပ်သပ်ရှိစေရမယ်…."

ဖိနပ်သည်။ "ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းကြီး နားလည်ပါတယ်၊ ခင်ဗျားဟာ အတွင်းမှာ ကျယ်ပြီး အပြင်မှာငယ်တဲ့ဖိနပ်ကို လိုချင်တယ်မဟုတ်လား အဲဒီဖိနပ်မျိုး ကျွန်တော့်မှာရှိပါတယ်…."

\+ + +

အရောင်းသမားတွင် ရှိအပ်သော အတတ်ပညာမှာ ဖောက်သည်နှင့် အမြဲတမ်းဆက်ဆံမှုရှိနေရပြီး သူအလိုရှိရာကို ဝယ်ယူနိုင်ရန် ကူညီရသောပညာရပ်ပင်ဖြစ်သည်။

\+ + +

အသက်အာမခံထားရန် စပ်ဟပ်ရသောလုပ်ငန်းသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အလွယ်ကူဆုံးသောအရာဖြစ်သည်ဟု အချို့က ထင်မြင်ကြပေလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် မည်သည့်အရာမှ အသက်အာမခံထားရန် စပ်ဟပ်ရသောလုပ်ငန်းလောက် မခက်ခဲ ဟူသော စကားမှာ ခိုင်မြဲနေပေသည်။

အသက်အာမခံရုံး၏ တံခါးပေါက်တွင် တန်းစီနေကြသော အာမခံထားသူများကို သင်မြင်ဖူးပါသလော။

\+ + +

အရောင်းသမားတဦး၏အရည်အချင်းကို စမ်းသပ်စစ်ဆေးရန် အချက်မှာ အရောင်းအဝယ် ညှိဖျင်းထိုင်းမှိုင်းချိန်နှင့် တိုးသော အခါမျိုးပင်ဖြစ်သည်။ ကုန်ရောင်းကုန်ဝယ် ညှိဖျင်းထိုင်းမှိုင်းမှု များသာမရှိခဲ့လျှင် အရောင်းသမားများခန့်ထားဖို့ လိုတော့မည် မဟုတ်ပေ။

+ + +

အထူးတိုးတက် ကြီးပွားရန် စိတ်ထက်သန်သော အရောင်း သမားတဦး၏ တည်ငြိမ်မှန်ကန်သောလုပ်ငန်းမှာ မိမိ၏ ကုန်လွန် ခဲ့သော နေ့ရက်များကို နိုင်နင်းအောင်မြင်ခဲ့ရန်ပင် ဖြစ်သည်။ ယနေ့အဖို့ကိုသာ အာရုံစူးစိုက်ပါ၊ ထမြောက် အောင်မြင်သော သိတင်းပတ်ကို အမှန်ရရှိပါလိမ့်မည်။

+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် မိမိကိုဖိတ်ခေါ်ရာသို့ သွားရောက် တတ်သည်။ စီးပွားရေးသမားသည် ငွေကြေးချောင်လည်သူများ လိုလားအပ်သော အာရုံစိုက်မှုကို အဘယ်လိုအဲ့အောင် ရပါမည်လဲ ဟူ၍ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း တွေးတောစဉ်းစားရမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် တိုးတက်ချင်တိုးတက်၍ ဆုတ်ယုတ် ချင်ဆုတ်ယုတ်သွားတတ်၏။ သို့သော် ဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင် နိုင်သော လုပ်ငန်းအားလုံးတွင် သာလျှင် တိုးတက် လာတတ် သည်။

+ + +

စကားပြောကြေးနန်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုကိုသော် လည်းကောင်း၊ ဆုတ်ယုတ်မှုကိုသော် လည်းကောင်း ဖန်တီးပေးလိမ့်မည်။ စကားပြောကြေးနန်းကို သတိတရားကင်းမဲ့စွာ အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် မည်မျှ ဆုံးရှုံး နစ်နာသည်ကို မည်သည့်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတို့မှ သိနားလည်ခြင်းမရှိကြ၍ ထိုကိစ္စတရပ်လုံးကိုပင် လျစ်လျူရှုထားဟန်ရှိလေသည်။

\+ \+ \+

ကုန်လွန်ခဲ့သည့် ရာစုနှစ် အနည်းငယ်ခန့်က လူသားတို့၏ ကောင်းကျိုးကိုလိုလားသော စေတနာရှင်များ၏ကုသိုလ်ကောင်းမှုများနှင့် အသစ်ပြန်လည် ပြုပြင်ခြင်း သို့မဟုတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ကိုင်ခြင်းတို့ကို စာအုပ် တိုက်ပင် စတင်သင်ပြပေးခဲ့ကြ၏။ သို့ရာတွင် အချို့သော စီးပွားရေး သမားများကား "ကျွန်ုပ် စာဖတ်လေ့မရှိပါ" ဟု ယခုတိုင် မိုက်မဲစွာ ပြောရဲကြသေးသည်။

\+ \+ \+

ကုန်ပစ္စည်းတခုကို လျင်မြန်စွာရောင်းချလိုက်ရခြင်းမှာ ခေတ္တခဏ အကျိုးခံစားမှုသာ ဖြစ်ပါသည်။ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်သွားသော ဖောက်သည်တဦးသာလျှင် မိမိအမြဲတမ်းပိုင်နေသည့်ကိုယ်ပိုင်ဥစ္စာ ဖြစ်သည်။

\+ \+ \+

စျေးနှုန်းသည် နာရီချိန်သီးနှင့်တူ၏၊ သင်သည် ဂုဏ်းကိုရှေ့သို့ တွန်းပို့လိုက်လျှင် နောက်သို့ပြန်လာဦးမည်ဖြစ်၏။

\+ \+ \+

အမြတ်အစွန်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း၏ ရှေ့ရှုချက်ဖြစ်သည်။ မှန်ဘီလူးမီးအိမ်ကဲ့သို့ အလင်းရောင်ကို ရှေ့ရှုစူးစူးသို့ ထိုးပြထားသည်။ သို့ဖြစ်၍ အမြတ်အစွန်းမှာ လူတိုင်းရည်ရွယ် မှန်းထားရမည့် ပစ်ကွင်း ဖြစ်လေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုသည်မှာ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ခြင်း မဟုတ်၊ ရောင်းချခြင်းလည်း မဟုတ်၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်းလည်းမဟုတ် အသားတင်အမြတ်ကို ရှာဖွေခြင်းသာဖြစ်သည်။

\+ + +

ကျွန်ုပ်တို့သည် အိတ်ထဲကငွေနှစ်ကျပ်လောက်ပျောက်ဆုံးလျှင် ယောက်ယက်ခတ် ဒေါင်းတောက်အောင် ရှာဖွေနေတတ်ကြ၏။ သို့သော် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများစွာတွင် နာရီတဝက်တိုင်း ငွေနှစ်ကျပ်ခန့် လစ်ဟင်း ပြုန်းတီးနေသည်ကိုမူ မည်သူကမျှ ဂရုမစိုက်ကြပေ။

\+ + +

မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းမဆို တန်ရာတန်ဖိုးမရသေးသမျှ ၎င်းကို ရောင်းချပြီဟု မဆိုသာ၊ အကြွေးရောင်းသမားတဦး၏ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု ဖြစ်သော အရည်အချင်းကို သူအကြွေးရောင်းထားသမျှသော ကုန်ကြွေးတို့၏ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ လက်ငင်း ရောင်းချထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းတို့၏ အရေအတွက်အားဖြင့်လည်းကောင်း ဆုံးဖြတ်သိရှိနိုင်ရာသည်။

\+ + +

ဈေးနှုန်း တိုးတက်မှု တိုင်းတွင် အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော စကားကို အရောင်းသမားတို့အား မိမိ တို့ တိုက် မှ ထွက် သော

ကုန်ပစ္စည်းများကိုသာ ရောင်းချစေရမည်၊ သို့မဟုတ်ပါက မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင် ယုံမှားသံသယကို ဖောက်သည်များ၏ စိတ်ခေါင်အတွင်းသို့ သွတ်သွင်းပစ်ကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးသမားတိုင်းသည် **အနည်းဆုံးတနေ့လျှင်တနာရီမျှ တဖက်ပြိုင်ဆိုင်မှုအကြောင်း (စိတ်ပူပန်သောကရောက်မှုမဟုတ်) ကို စဉ်းစား တွေးတောခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းနိုင်လေသည်။**

တဖက်ယှဉ်ပြိုင်မှုကို မည်သည့်အခါမျှ လျစ်လျူရှုကာပစ်ပယ်၍မထားနိုင်။ အကြီးကျယ်ဆုံးသောလုပ်ငန်းကြီးတို့သော်မှ ဤသို့မပြုလုပ်နိုင်ကြပေ။ ၎င်းသည် ဆန့်ကျင်မှုတရပ်ပင် ဖြစ်လေသည်။

တဖက်ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ရင်ဆိုင်ရန် အကောင်းဆုံးနည်းမှာ ဆန်းသစ်သောနည်းလမ်းများကို **ဦးစွာ** အသုံးပြုရန်ပင် ဖြစ်သည်။ သူတပါး၏နောက်လိုက် မဖြစ်ပါစေနှင့်၊ တီထွင်ဖန်တီးမှုဖြင့်သာ သင်၏ယှဉ်ပြိုင်ဖက်များကို အောင်မြင်ပါစေ၊ သူတို့အား အခွင့်ကြုံသည့်အခါတိုင်း အရိုးအရင်းများကိုသာ ဝေငှပေးကျွေးရန် အားထုတ်ပါ။

\+ \+ \+

စာရေးဆရာ ကဗျာစာဆိုများ၊ ပန်းချီပန်းပု ဆရာများနှင့် ဘာသာရေး လိုက်စားသူတို့က ငွေကို "ပွား ရာ ပွား ကြောင်း အရင်းခံ" ဟု အမြစ်စကား ပြောကြားတတ်ကြသည်။ ဤကား

လွဲမှားလွန်းတော့၏။ ငွေသည် နေရောင်ခြည်ထက်ပို၍ အကုသိုလ်တရားမဖြစ်ထွန်းစေပါ။

+ + +

လုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှု မှတ်ပါး မည်သည့်အရာကမျှ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်ဖန်တီးမပေးပါ။ စကားပြောခြင်းသည်လက်နက်ကိရိယာမျှသာ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလောက၌ စကားပြောခြင်းအလုပ်သည် လုပ်ငန်း ပြီးစီးအောင်မြင်မှုသို့ ရှေ့မရှုလျှင် အချည်းနှီးပင်ဖြစ်သည်။

+ + +

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတလျှောက် မြောက် မြား လှ စွာ သောလူငယ်တို့သည် လူကြီးများကို အလေးမပြု ဂရုမစိုက်ကြ။ အချို့မှာလူကြီးများကိုပင် ကဲ့ရဲ့ပြစ်တင်တတ်ကြသည်။ ကြီး ပွား နေ သူများကိုလည်း ကုသိုလ်ကံ အကျိုးပေး ကောင်းသောကြောင့်ဟုပြောဆိုတတ်ကြသည်။ သို့ရာတွင် ဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိသောသူတို့ကားလူကြီးများအကြောင်းလို လေ့လာ ဆည်းပူးကြပြီးလျှင် မိမိတို့လည်း နောင်တနေ့တွင် အလားတူ ကြီးကျယ် ထင်ရှားလာကြရမည်ဟု သန္နိဋ္ဌာန်ချမှတ်ကြပေ၏။

+ + +

စွမ်းအားသတ္တိအများဆုံးရှိသူသည် ငွေကြေးရှာဖွေ၍ အများဆုံးရရှိ၏။ ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးလိုလိုပင် အန္တရာယ်ကင်း ဘေးရှင်းဆိုသလို သတိသားမှု အလွန်တရာအားကြီးလှ၏။ ကျွန်ုပ်တို့သည်အကြောက်လွန်သောကြောင့် အခွင့်ကောင်းများကို လက်လွှတ်ပစ်တတ်ကြသည်။

+ + +

လို့လုဝိရိယနှင့် ဇွဲကို မြဲပါစေ။ စီးပွားရေးသမားတိုင်း ဘဝသက်တမ်း၏ အများဆုံး အစိတ်အပိုင်းမှာ အလုပ်အမျိုးမျိုးကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ၎င်းတို့အလုပ်လုပ်သည်မလုပ်သည်ကိုစောင့်ကြည့်ရန် အားထုတ်ခြင်းစသည်တို့ဖြင့် ဖန်တီးထားပေသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းအမျိုးပေါင်း ဆယ်ခုအနက် ကိုးခုမှာ ဆုံးရှုံးသွားဟန်လက္ခဏာရှိ၏။ သို့ရာတွင် ဆယ်ခုတွင် တခုအောင်လျှင် ချမ်းသာကြွယ်ဝစေခြင်းနှင့် ကျော်စောစေခြင်းများကို မုချ ရရှိကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

နှောင့်ရှေး တွန့်ဆုတ်မှု မရှိခြင်းသည် စိတ်ကူးသမားများတွင် ကောင်းသော အရည် အချင်း တ ခု ဖြစ် ကောင်း ဖြစ် ပေ မည်။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးသမားအဖို့မူကား အန္တရာယ်များတတ်သောသဘော ရှိလေသည်။

\+ \+ \+

သိုးတကောင်၏မျက်နှာကိုမှ သေချာစွာမကြည့်ရဲလျှင် ထိုသူသည် မည်သည့်နည်းနှင့်မျှ အောင်မြင်သောအရောင်းသမား ဖြစ်မလာနိုင်ပါ။

ခြေကျိုးနေသူက ဘောလုံးကန်နိုင်သည်ဆိုလျှင် ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိပါသည်။ ထိုလူမျိုးကား မျှော်လင့်စရာမရှိပါ။ ကုန်ရောင်းသမားနယ်ပယ်တို့၏ပြင်ပ၌သာ နေသင့်သူ ဖြစ်ပါသည်။

\+ \+ \+

ဆိုင်ငယ်ကလေးတခုအဖို့ ရှာဖွေရရှိနိုင်ရန် ငွေပေါင်း မြောက်မြားစွာပင် အသင့်ရှိနေပေသည်။ တနှစ်လျှင် ပေါင်တထောင်

(ဂကိုယာအကြိမ်)

ခန့် ရှာဖွေရရှိကြသော ဆိုင်ငယ်ကလေးများအကြောင်း ကျွန်ုပ် လေ့လာသိရှိရသလောက်ဆိုလျှင် အလုပ်လုပ်သူများမှာကျွမ်းကျင် နားလည် သူများသာဖြစ်၍ အပျော်ထမ်း သမားများ မဟုတ်ကြပေ။

ကျွမ်းကျင်၍ သိနားလည်မှုကင်းသော လက်လီဆိုင်ရှင် တဦး ဆိုလျှင် ပေါင်ခြောက်ရာခန့် အရင်းအနှီးပြု၍ ဆိုင်ငယ်ကလေး တခု စတင်တည်ထောင်မည့်အစား ငွေကို ဆောက်လုပ်ရေး အသင်းသို့ ထည့်သွင်းရင်းနှီးထားရန် ပို၍ သင့်လျော်ပေသည်။ ထိုအသင်းမှရရှိသော နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ ပေါင်သုံးဆယ်ခန့်ကို ထုတ်ယူ သုံးစွဲလျက် တသက်လုံး အေးအေးသာ နေထိုင်သင့်ပေသည်။

+ + +

Insurance အာမခံများကို ကြိုတင်ပြုလုပ်ထားပါ။ အဝတ်အထည်အမျိုးအစားအများအပြားရှိသကဲ့သို့ပင်၊ အာမခံလုပ်ငန်း အမျိုးအစားပေါင်း မြောက်မြားစွာရှိ၍ မိမိနှင့် သင့်တော်ရာ လုပ်ငန်းများ၌ အာမခံထားသင့်ပေသည်။

+ + +

ကောင်းမွန် မှန်ကန်သော ဖောက်သည်များ ဆုံးရှုံးခြင်းလောက် မည်သည့်အရာကမျှ ပို၍အရေးမကြီးပါ။

+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အဓိက အချက်မှာ အရွယ် ပမာဏ မဟုတ်၊ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင်မှု သာဖြစ်လေသည်။ လွတ်လပ်မှုရှိသော မည်သည့် လက်လီကုန်ဆိုင်ရှင် ကလေးမဆို

မိမိနှင့်တကွ မိမိလက်ထောက် အရောင်းသမားတို့က မိမိတို့၏ ဖောက်သည်များကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်အောင် အကျိုးဆောင်နိုင်လျှင် မိမိထက်ကြီးသော ပြိုင်ဖက်ကို စိုးရိမ်ကြောက်လန့် နေရန် မလိုပေ။

\+ \+ \+

ကျွန်ုပ်တို့ လုံ့လထုတ်၍ လုပ်ကိုင်နေသမျှတို့တွင်. စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အရေးအပါဆုံးဖြစ်၏၊ ယင်းသည် ယဉ်ကျေးမှု၏ အခြေခံအုတ်မြစ်ဖြစ်သည်။

ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့်သက်ဆိုင်သောလူ့ဒါန်းစွန့်ကြဲမှု၊ စေတနာကောင်းနှင့် စတင်ကြံစည်တီထွင်မှုစသော အထက်တန်းသို့ မြှင့်တင်ပေးသော ကုသိုလ်ကောင်းမှုတို့တွင် ကောင်းသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းထက်သာသော ကောင်းမှုဟူ၍ လုံးဝမရှိပါ။ ယင်းကား တိုင်းပြည် အုပ်ချုပ် မင်းလုပ်သူများ တွေး တော ဆင် ခြင်ရန် အကြောင်းရင်းမှန်တရပ် ဖြစ်ပေသည်။

\+ \+ \+

လူများသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုကန့်ကွက်ကောစပြုနေကြလျှင် ၎င်းကို သူတို့ နားမလည် ကြသောကြောင့်သာ ဖြစ်သည်၊ သို့ ကား မသိနားမလည်သား ဆိုးရွားလှပေ၏။

ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့် စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းများပေါ် တွင် ထုထယ်ကြီးမားစွာအခြေတည်ထားသော ဖြတ်နိုင်ငံမှသ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မင်္ဂလာမရှိ ယုတ်ညံ့ဆိုးရွားသည် ဟု ထင်မြင်ယူဆနေကြသော စာသား များနှင့် ပြည့်နေသည်ဟု

(ဒုတိယအကြိမ်)

ပေသမားအချို့နှင့် အစိုးရအမှုထမ်း အမြောက်အမြား ယခုတိုင် အောင့်ပင် ရှိနေကြပေသည်။

စီးပွားရေးသမား အမြောက်အမြားသည် အစေခံများပမာ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြလေသည်။ သူသည် ယင်းသို့ လုပ်ကိုင်နေကြခြင်းကိုရပ်တန့်ပြီး လေ့လာသင်ကြားခြင်းကိုအစီအစဉ်ချ၍ပြုလုပ်ကြမည်ဆိုလျှင် မိမိစွမ်းအားကို တ ဝက် လောက် နေ့ကဲ့ ထပ်တိုးသုံးလိုက်ရုံနှင့် အလွန်များပြားသောဝင်ငွေကိုရရှိနိုင်ပေသည်။

တစုံတယောက်သည် အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် လုပ်ဆောင်မှုများကို လေ့လာဆည်းပူးကာ အ ရောင်း သ မား ဖြစ် နည်း နှင့် ဆိုင်ခင်းနည်းတို့ကို ဖတ်ရှုမည်ဆိုလျှင် ထိုသူသည် ဆိုင်ငယ်ကလေးတခု၏ပိုင်ရှင် ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

အိမ်ရှင်ယောကျ်ားတိုင်း အိမ်ပြတင်း ခန်းဆီး အလှပြင်မှုကို စမ်းသပ်လေ့ကျင့်နိုင်ပေသည်။ မိမို့ဇနီး ဈေးသို့သွားလျှင် မည်သည့်ပစ္စည်း ဝယ်လာကြမည်ကို အိမ်ရှင်ယောကျ်ားအနည်းငယ်ခန့်သာ ကြိုတင်ပြောဆိုနိုင်ကြ၏။

\+ \+ \+

တနေ့လုံးလုံး တကုန်းကုန်းနှင့် စီးပွားရေးကိုသာ လုပ်ကိုင်နေကြောင်း လူမြင် သူမြင် လုပ်နေနိုင်ကြလျက် ဘယ်တော့မျှ အကျိုးအမြတ်မထွက်သော အရောင်းသမားအချို့လည်း ရှိနေကြပေသည်။

ထိုသူတို့ကား အရောင်းလုပ်ငန်းကို ရပ် စဲ မ ပစ် ဝံ့ ကြ သော အရောင်းသမားများပင် ဖြစ်ကြပေသည်။

သံထည်ပစ္စည်း ရောင်းချသူများသည် မိမိတို့လုပ်ငန်း အဘယ်ကြောင့် အဆန်းအသစ်ထွင်လုပ်ရန် နှေးကွေး နေကြသနည်း၊ သူတို့သည် ထိုမျှများပြားလှသော ရောင်းဝယ်မှု လုပ်ငန်းများ၊ ဌာနခွဲ သိုလှောင်ခန်းများ၊ အထူးသီးသန့်ဆိုင်များနှင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှုများ ဆုံးရှုံးနစ်နာအောင် အဘယ်ကြောင့် မိမိတို့ကိုယ်တိုင် ခွင့်ပြုခဲ့ကြရသနည်း။

သူတို့သည် လေသန့်ရှင်းစေသောကိရိယာများ၊အဝတ်လျှော်စက်များနှင့် ရေခဲသေတ္တာများကို စိတ်ပါဝင်စားဟန် မပြကြပေ၊ ထိုပစ္စည်း သုံးမျိုးစလုံးကို ကောင်းကောင်းရောင်းချနိုင်ဖို့ သင့်ပေသည်။ အကျိုးအမြတ် များများရရှိနိုင်သော လုပ်ငန်းဖြစ်ပါလျက် ဤအခွင့်ကောင်းသုံးခုကို အဟောသိကံဖြစ်အောင် သူတို့ဖြုန်းတီးပစ်ကြသည်။

\+ \+ \+

မိမိကိုယ်တိုင် အရာရာတိုင်းကို တွေးတောကြံစည်၍ တီထွင်နိုင်စွမ်းရှိသော ဦးနှောက်မျိုး မည်သည့် စီးပွားရေးသမားတွင်မှ မရှိနိုင်၊ အကယ်၍ ရှိနိုင်သည်ဟုထင်မြင်လျှင် ထိုသူသည် မိမိကိုယ်ကိုမိမိ လိမ်လည်လှည့်စားခြင်းမျှသာ ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

သင်၏ဆံပင်များ ဖွေးဖွေးဖြူချင် ဖြူလာပေလိမ့်မည်၊ သို့တည်းမဟုတ် သင့်ဦးခေါင်းတွင် ဆံပင်မွေးလုံးဝမရှိတော့ပဲ ခေါင်းတုံးပြောင်ပြောင် ဖြစ်ချင်ဖြစ်လာပေလိမ့်မည်။ သို့သော် သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုမူ ဆံပင်ဖြူပေါက်မလာအောင်၊ ခေါင်းတုံးပြောင်... ကြိုးစားရမည်။

သံထည်ကိရိယာ ရောင်းချသူတို့၏ ဆိုင်တံခါးဝ ပြကွက်များ အတူတူနှင့် အနူနူသာ ရှိနေကြပေသည်။ ဖြတ်သန်းသွားလာ နေသူတို့၏စိတ်အာရုံကို ဆွဲဆောင်နိုင်အောင် အသက်ဝင်လာစေ မည့် နည်းသစ် နည်းဆန်းများများ ထွင်ပေးရန် လိုအပ်ပေသည်။

\+ + +

အထူး လေ့လာဆည်းပူးလျက် အဘက်ဘက်တွင် ဖွံ့ဖြိုး တိုး တက်အောင် စီမံထားသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတခု အဖြစ်သို့ ရောက်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သည်အထိ သိအပ်တတ်အပ်သော နည်းနာများကိုလေ့လာတတ်မြောက်ထားသော ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ် ကြီးများ စီးပွားရေးလောက၌ ရှိနေကြသည်မဟုတ်ပါလော။

ကောင်းမွန် မှန်ကန်သော အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုကို ရရှိအောင် ပြုလုပ်နိုင်သော နည်းနာများကို လေ့လာ သင်ကြား ခြင်း ထက် ကောင်းသတင်းကြော်ငြာနည်းကို လေ့လာဆည်းပူးရခြင်းက ပိုမို လွယ်ကူလှပေသည်။

သို့ရာတွင် ယခုတိုင်အောင် ဤအချက်ကို မသိသေးသော လူအတော်များနေပေသေးသည်။

ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းရှိသော ဖောက်သည်တဦး၏ ပြောစကားကို သည်းခံ၍ နားထောင်နေခြင်းသည် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်း၏။ ယင်းအချက်ကား ယုံမှားစရာမရှိပေ၊ နားများများကိုအသုံးပြုပြီး လျှာကို နည်းနည်းသာ အသုံးပြုပါ၊ သင့်ထံသို့ ကုန်မှာသောစာ ပေါင်း မြောက်မြားစွာ ရောက်ရှိလာပါလိမ့်မည်။

ဖြောင့်မတ် မှန်ကန်သောရောင်းချမှုသည် အဆက်မပြတ် တိုးတက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ရောင်းချမှု တခုတခုသည် ရှည် လျားသောသံကြိုးမှ သံကွင်း တကွင်းတကွင်းပင် ဖြစ်သည်။ ကောင်းသောရောင်းချမှုတခုသည် အခြားအခြားသော ရောင်းချမှုတို့ကို ဦးဆောင်သွားလေသည်။

ရောင်းချမှုတခုကို ကြမ်းတမ်းရိုင်းစိုင်းစွာသော်လည်းကောင်း၊ အလေးဂရုမပြုပဲ တော်စွလျော့စွ ပြုလုပ်လိုက်လျှင်လည်းကောင်း သံကြိုးကြီးမှ သံကွင်းဆက်တခု ပြတ် ထွက် သွား ပေ လိမ့် မည်။ ဖောက်သည်မှာ နောက်တချိန်၌ အခြားနေရာတွင် ဝယ်ယူပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

အစုရှယ်ယာများဝယ်ယူလျှင် ရှေးဦးဆုံးကြည့်ရှုရမည့်အချက်မှာ 'အထွက်'ပင်ဖြစ်လေသည်။အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် လုပ်ငန်းကို ကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်သူ လူကြီးများသည် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု ရှိ,မရှိကို ၎င်းကဖော်ပြလေသည်။

လူငယ် အမြောက်အမြားသည် တက္ကသိုလ်ပညာ သင်လာခဲ့ကြသော်လည်း စီးပွားရေးလောကသို့ မ ဝင် နိုင် ကြ ကြောင်း ကို လူတိုင်းလိုလိုပင် သိကြပါသည်။

အမြော်အမြင်ရှိသော စီး ပွား ရေး သ မား တို့ သည်ကား ဤအဖြစ်မျိုးကို တင်ကြိုကာကွယ်ရန်အလို့ငှာ မိမိသား၏ပညာရေးကို တဘက်တလမ်းမှ ဝင်ရောက်ကူညီပေးတတ်လေသည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးသမား မှန်သမျှ မိမိလုပ်ငန်း ကိုသာမက အခြား လုပ်ငန်းများက အကြံဉာဏ်နှင့် လုပ်ဟန် လုပ်နည်း များကိုလည်း အမြဲတမ်းစူးစမ်း၍ လေ့လာနေသင့်ပေသည်။ သူသည် သတင်းစာ ဖတ်နေစဉ် သော်လည်းကောင်း၊ ခရီးလှည့်လည် သွားလာနေစဉ် သော်လည်းကောင်း၊ အရပ်ထဲတွင် ဟိုဟိုဒီဒီ လျှောက်သွားနေစဉ် သော်လည်းကောင်း မိမိလုပ်ငန်းကို မိမိစိတ်ထဲ၌ စွဲမြဲထားသင့်ပေ သည်။

မိမိအလုပ်တွင် စွဲစွဲလန်းလန်း စိတ်ဝင်စားသော စီးပွားရေး သမားတဦးသည် မိမိ ကိုယ်ပိုင် နည်းနာများ ပိုမို ကောင်းမွန် တိုးတက်လာစေရန် နည်းသစ်လမ်းသစ်များကို အမြဲတမ်းကြံစည် လျက် စူးစမ်းရှာဖွေနေတတ်ပေသည်။

+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် အိုင်ငယ်ကလေးထဲက အကြီးဆုံးဖား ကြီးသည် အိုင်ကြီးထဲက အငယ်ဆုံးဖားထက် သာလွန်၍ အကျိုး ဖြစ်ထွန်းနိုင်ပေသည်။

+ + +

မိမိမှာ ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှိနေသည်ဟု ထင် မြင် ယူဆထားသော လူပေါင်းမြောက်မြားစွာ ရှိပေသည်။ သို့ရာတွင် သူတို့၌ရှိနေသော လုပ်ငန်းများမှာ အမှန်စင်စစ်အားဖြင့် ခေါင်း ကိုက်ရောဂါများသာ ဖြစ်ကြသည်။ အသားတင်အမြတ်ကို ရရှိ အောင်လုပ်ရန်မှာ ခေါင်း ကိုက် ပျောက် ဆေး သောက် သ လို

မဟုတ်ပါ၊ သီးခြားထူးချွန်သော အတတ်ပညာရှိရန်သာ လိုအပ်ပါသည်။

\+ + +

သင်သည် သူတပါး၏ ချစ်ကြည်မှုနှင့် စေတနာ မေတ္တာတရားကို အလိုရှိလျှင်သော် လည်းကောင်း၊ သူတပါးထံ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချလိုလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ သူတပါးထံမှအလုပ်အကိုင်ရာထူးတခုခု တောင်းလိုလျှင်သော်လည်းကောင်း မိမိအကြောင်းကိုမပြောပဲ သူပြောသည့် သူ့အကြောင်းများကို နားထောင်၍နေပါ။

\+ + +

ကျွန်ုပ် ထူးထူးခြားခြား ယူဆထားသည်မှာ အရောင်းသမားသည် လယ်သမားတို့ထံကုန်ရောင်းလိုလျှင် စကားများများမပြောပါနှင့် လိုရင်းကိုတိုတိုပြောလျှင် ရောင်းချမှုပိုမိုတွင်ကျယ်လာပေလိမ့်မည်။

\+ + +

အရောင်းသမားတဦးသည် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားပါလျက်နှင့် ကုန်အမှာစာမရလျှင် သူသည် ထိုဖောက်သည်ထံ ချက်ခြင်းသွား ရောက်တွေ့ဆုံပြီး ပျူပျူငှာငှာ လေးစားစွာဖြင့် သူ့အလိုဆန္ဒကို ဖြည့်စွမ်းနေကြောင်း ပြသင့်လေသည်။ ဖောက်သည် နောက်ထပ် တကြိမ် ရောက်လာသောအခါတွင်လည်း သူ့ကို ကောင်းမွန်စွာ ရေးဦးကြိုဆိုသော အမူအရာမျိုး ပြသရမည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် မိမိလုပ်ငန်းကိုမိမိ အကျိုးယုတ်ဆုတ် စေသောအပြုအမူရှိသူများ ထုထည်ကြီးမားလျက် အရေအတွက် အားဖြင့် မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင်များပြားလှသည်။ ယင်းသို့ အကျိုးယုတ်စေသော အပြုအမူများကို တရက်နှစ်ရက်ခန့် အချိန် ကုန်ခံ၍ စူးစမ်းလေ့လာကြည့်ပါလေ။

\+ + +

လက်လီရောင်းသူတိုင်း၏ အသားတင် အမြတ်သည် အကျိုး ဖြစ်ထွန်းအောင် ဝယ်ယူတတ်ခြင်း နှင့် အကျိုး ဖြစ်ထွန်းအောင် ရောင်းတတ်ခြင်းတို့၌ အမှီကတည်ရှိလေသည်။

\+ + +

ဦးခေါင်းမပါပဲ လမ်းလျှောက် တတ်သော ခြေထောက်များ ကဲ့သို့ အလေ့အကျင့်ကင်းမဲ့သည့် အရောင်းသမား ထောင်ပေါင်း များစွာတို့မှာ ရောင်းအားကို တားဆီး ပိတ်ပင် ထားသူများသာ ဖြစ်၍ နမူနာစများကိုကိုင်လျက် အသိအလိမ္မာကင်းမဲ့စွာ လူးလာ တုံ့ခေါက် ရောက်တတ်ရာရာ သွားလာနေကြသည်မှာ ဘတ်(စ်) ကားမောင်းသမားတို့ထက်ပင် ဝင်ငွေနည်းပါးကြလေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် အူး ပြောင့်ခ လုတ် တည်း ဟူ သော အတားအဆီးများ တွေ့ရမည်မှာမမှတာပင် ဖြစ်သည်။ ယခုလည်း ထိုအတားအဆီးများရှိနေပြီး နောင်တွင်လည်း ရှိနေဦးမည်ပင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးသမားတိုင်း မိမိတို့အစိုးရ၏ အငြိုအငြင်ကို ခံကြ ရသည်မှာလည်း ဓမ္မတာအတိုင်းပင်ဖြစ်သည်။

သူတို့သည် ရှေးခေတ်ကဆိုလျှင် ရှင်ဘုရင်များနှင့် စစ်သူကြီးများ၏ တိုက်ခိုက်မှုကိုပင် ခံခဲ့ကြရ၏။ သို့သော် ၎င်းကိုရပ်စဲငြိမ်းအေးသွားအောင် နည်းလမ်းရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြသည်။ နောက်ဆုံးတွင် ယင်းသို့တိုက်ခိုက်ခြင်း၏ လက်ရှိနည်းစနစ်များကိုလည်းရပ်စဲပစ်ရန် နည်းကောင်းတခု တွေ့ရှိကြပေလိမ့်မည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ခက်ခဲသော အပြေးပြိုင်ပွဲ တမျိုးဖြစ်ပေသည်။ စွန့်စားအားထုတ်မှုနှင့် ဘေးဥပဒ်အန္တရာယ်များ အမြဲတမ်း ရှိနေတတ်သည်။

ထို့ကြောင့်ပင် သတ္တိစွမ်းအင်ကြီးမား ထက်သန်သူများသာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အထွတ်အထိပ်သို့ အမြဲတမ်းတက်ရောက်ခဲ့ကြပြီး အားနည်းချည့်နဲ့သူများမှာမူ တဖြည်းဖြည်း ပျက်စီးကွယ်ပျောက်သွားကြရလေသည်။

\+ \+ \+

ပြုံးပြုံး ရွှင်ရွှင်ရှိခြင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စက်ဆီနှင့်တူပေသည်။ ၎င်းသည် ထိခိုက်ပွန်းပဲ့ခြင်းတို့ကို ကာကွယ်တားဆီး၍ ချစ်ကြည်မှုနှင့် မေတ္တာစေတနာကို အောင်မြင် ရရှိပေသည်။

\+ \+ \+

အကယ်၍ ကျွန်ုပ်သည် ဂျုံမှုန့်ရောင်းသူဖြစ်ခဲ့လျှင် ကျွန်ုပ်၏ဂျုံမှုန့်ကို ရောင်းချသည်ထက် ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်ကို ရောင်းချရန် ကြိုးစားမိလိမ့်မည်ထင်ပါသည်။

\+ \+ \+

လူတို့သည် စိတ်ပူခြင်းနှင့် တွေးတောစဉ်းစားခြင်းတို့၏ ခြားနားချက်ကို ကွဲကွဲပြားပြား ရှုမြင်နိုင်ခဲ့လျှင် မိမိတို့၏စီးပွားရေး

(ဒုတိယအကြိမ်)

လုပ်ငန်း၌ ပေါ်ပေါက်လာတတ်သော ဘေးအန္တရာယ်များကို နှိမ်နင်းအောင်မြင်ကြပေလိမ့်မည်။

တွေးတော စဉ်းစားခြင်း အားဖြင့် ဘေးအန္တရာယ်တိုင်းကို နှိမ်နင်းအောင်မြင်နိုင်သည်ဟု ကျွန်ုပ်မဆိုလိုပါ၊ သို့သော် စိတ်ပူခြင်းကြောင့် ဘေးအန္တရာယ်ကို ပိုမိုဆိုးရွားသွားစေနိုင်ပြီး များစွာသော ဘေးအန္တရာယ်တို့ကို **စဉ်းစား တွေးတော ဆင်ခြင်ခြင်း** အားဖြင့် နည်းပါးယုတ်လျော့သွားအောင်သော် လည်းကောင်း၊ လုံးဝကင်းရှင်းပပျောက်သွားအောင်သော်လည်းကောင်း ပြုလုပ်နိုင်သည်ဟု ကျွန်ုပ်ပြောလိုပါသည်။

+ + +

ဆိုင်ခန်းကိုခင်းကျင်းပြသခြင်း။ ။သင်၏ဆိုင် ပြတင်းဝတွင် အလှအပခင်းကျင်းပြသခြင်း၌ ပိုက်ဆံအကုန်အကျ သက်သာစေရန် အသေးအဖွဲကိစ္စကလေးများတွင် ခြစ်ခြစ်ကုတ်ကုတ် ချွေတာခြင်းကြောင့် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းလာလိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။ ၎င်းတို့မှာ ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းရတွင်ကျယ်စေရန် ကြော်ငြာပေးဖို့သာ ဖြစ်လေသည်။

ဆိုင်တံခါးဝကို ဖြတ်၍ သွားလာ နေကြသူများသည် ကုန်ပစ္စည်းတခုခု ဝယ်ယူရန် အိမ်မှထွက်လာကြသူများ ဖြစ်သည်။ အခင်းအကျင်းပြသခြင်းနှင့်ကား သူတို့အားဆိုင်ဝတွင်ရပ်တန့်စေပြီး အတွင်းသို့ ခေါ်ယူလာစေရန်ပင် ဖြစ်သည်။

+ + +

အမျိုးသမီးများသည် အမျိုးသားတို့ထက် ပို၍လိုချင်တောင့်တသူများဖြစ်ကြ၏။ အရောင်းသမားသည် အမျိုးသမီးတို့အား ကုန်ဝယ်ရန်အလို ရှိသူများဟု စွဲမြဲစွာ မှတ်သားထားသင့်သည်။

\+ \+ \+

ယခုခေတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှ၌ သွန်သင်ညွှန်ကြား၍ တတ်မြောက်နားလည်ရန် မလွယ်ကူလျှင် လည်းကောင်း၊ ဆန်းသစ်သော အကြံဉာဏ်များနှင့် နည်းလမ်းများကိုရရှိအောင် စွဲမြဲစွာ စူးစမ်းရှာဖွေခြင်း မပြုလျှင် လည်းကောင်း မရမနေလုပ်ရန် ပြဋ္ဌာန်းထားသော ရည်ရွယ်ချက်သည် **ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်ဖို့** မဟုတ်လျှင် စိတ်ချ-လက်ချ ခိုင်မြဲမည် မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

မိမိလုပ်ငန်းကို အမြဲတမ်းရောင်းချနေပါ။ ။အရောင်းသမားနှင့် ဆိုင်လက်ထောက်များသည် မကြာခဏဆိုသလို ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းထိုင်းတတ်ကြသည်။ သို့ရာတွင် သူတို့သည် မိမိလုပ်ငန်းကို အမြဲတမ်းရောင်းချ၍သာ နေသင့်ကြပေသည်။

ဤအချက်နှင့်စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်ုပ်၏ဆိုလိုရင်းကား သူတို့သည် မိမိတို့နှင့် ကုံကြိုက်သမျှသော လူတို့၏ စိတ်ဓာတ်တွင် ကျေနပ်နှစ်သိမ့်သွားစေမည့် ချစ်ခင်လေးစားမှုနှင့်ယဉ်ကျေးဖွယ်ရာမှုတို့ကို ပြသသင့်ကြလေသည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း၌ တကယ်လိုအပ်သော အရာကား တောင့်တမှုပိုမိုခြင်း၊ စွဲလန်းခြင်းနှင့် အလွန်တရာ စိတ်ပါဝင်စားခြင်းတို့ပင် ဖြစ်လေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

လူပေါင်းခြောက်မြားစွာသည် ထက်သန်ကြံခိုင်သော စီးပွားရေး မျက်နှာပေးကြောင့် ထိပ်ဆုံးတန်းတွင် ရောက်ရှိနေကြပြီး သူလိုငါလိုလူတန်းစားနှင့် အမှုတွဲများအကြားတွင် "ငြိုးငွေ့နစ်မွန်း" နေသော အလုပ်သမားများမှာလည်း အခြောက်အမြားပင် ရှိနေကြလေသည်။

+ + +

လက်လီဆိုင်ရှင် အမြောက်အမြားသည် ဆိုင်ခင်းကျင်းပြသမှုကြောင့် ငွေရှာလွယ်ကူသော အောင်မြင်မှုကို တဝက်တပျက်မျှသာ နိုးကြားကြသေးသည်။

+ + +

ကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်သူများထံမှ ရရှိရန်ခဲယဉ်းသော အရာနှစ်ခုကား ငွေနှင့်သတင်းပင်ဖြစ်လေသည်။

+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပြုလုပ်ရန် အလွယ်ကူဆုံးသောအရာကား–ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုပင်ဖြစ်သည်။

+ + +

မိမိအလုပ်တွင် ငွေများဆုံးရှုံးသွားသောအခါ၌ လုပ်ရမည့်အလုပ်ကား ပိုမိုရရှိအောင်ကြံစည်၍ ထပ်မံကြိုးစားရန်သာ ဖြစ်သည်။ငြိမ်သက်စွာထိုင်ပြီး မိမိလက်သည်းများကို ကိုက်ဖဲ့နေရုံမျှဖြင့် မည်သည့်အကျိုးကျေးဇူးမျှဖြစ်ထွန်းလာလိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။

+ + +

လူတဦးတယောက်သည် မိမိလုပ်ငန်း အကြောင်းကို နေရာတကာ အကုန် သိနားလည် သည်ဟု ထင်နေလျှင် ထိုသူသည်

(ဒုတိယအကြိမ်)

ဥမ္မတ္တကဘုံနန်းသို့ရောက်ရှိနေသူသာလျှင်ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ သူသည် မိမိ၏လုပ်ငန်းရှိ ထင်ရှားသိမြင်လွယ်သည့် ချွတ်ယွင်းချက် အဖြစ်အနာများ၊ အလေအလွင့်ပျက်စီးပြုန်းတီးမှုများနှင့် ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများကို လုံးဝမမြင်ပဲ မျက်စိကန်းနေခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

\+ \+ \+

တတ်သိကျွမ်းကျင်သော ပါရဂူတဦးအတွက် ကုန်ကျစရိတ် လုံးဝမရှိပါ။ သူသည် လုပ်ငန်းအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်၍ အမြတ်အစွန်းပိုမိုတိုးပွား များပြားလာစေပြီး၊ မိမိကိုမှီခိုအားထားနေသူတို့အတွက် မိမိပြုလုပ်ပေးထားသည့် အမြတ်အစွန်း၏ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမျှသာ ရယူလေသည်။

\+ \+ \+

“ကျွန်ုပ်သည်” “ကျွန်ုပ်ကို” နှင့် “ကျွန်ုပ်၏” ။ ။ လူတိုင်း လူတိုင်း လက်တွေ့အားဖြင့် မိမိအကြောင်းကိုသာ မိမိပြော၍ မိမိကိုယ်မိမိ ထင်တလုံးနှင့်နေကြလျက် အတ္တတရား ဖုံးလွှမ်းကာ မိမိဘဝကို သာယာကြည်နူးပြီး ပျော်မြူးနေတတ်ကြလေသည်။

ဤအချက်သည် အရောင်းသမားများ အမှတ်တရသတိပြုရန် အလွန်တရာ အရေးပါသောအချက် ဖြစ်လေသည်။

ယင်းသည် သူလိုငါလို ဂုဏ်ရည်တူလူတန်းစားနှင့် အမှတ်မဲ့များ အကြားတွင် နစ်မွန်းနေကြသူတို့ကဲ့သို့ပင် နန်းရင်းဝန်ကြီးများ၊ လူချမ်းသာများနှင့် ထင်ရှား ကျော်ကြား သူများ အဖို့လည်း မှန်ကန်လှပေသည်။

မော်တော်ကားထဲတွင် ထိုင်နေကြသော လွှတ်တော်ဝန်ကြီး နှစ်ဦးသည် မိမိတို့အကြောင်းကိုသာ ပြောဆိုနေကြဟန်လက္ခဏာ

ရှိသကဲ့သို့ ထိုနည်းတူစွာပင် တဲတခုအတွင်း၌ ထိုင်နေကြသော အလုပ်သမား နှစ်ယောက်သည်လည်း မိမိတို့ အကြောင်းကိုသာ ပြောနေကြပေလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးသည် ကျွန်ုပ်တို့ သိနားလည်ထားကြသည် ထက် များစွာပင် သာလွန်ပိုမို၍ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အထင်ကြီးနေ တတ်ကြသည်။

\+ + +

အနီးအနားမှ ဖောက်သည်များကို ပိုမိုရရှိအောင် ရှာဖွေပါ။ အနားနီးချင်း ကုန်သည်းရောင်းဝယ်မှုသည် ခရီးဝေးနှင့် ကုန်သည်း ရောင်းဝယ် ရခြင်းထက် အနည်းငယ်ပင်ဖြစ်စေ သာလွန်ပိုမို၍ အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းနိုင်ပေသည်။

\+ + +

အသက်ငါးဆယ်ကျော်လူကြီးအားလုံးကိုစီးပွားရေးလောက အတွင်းမှ ထုတ်ပယ်ပစ်လိုက်ပါ။ ထိုအခါ ကျွန်ုပ်တို့၏ စက်မှု လက်မှုနှင့် ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများ ယိမ်းယိုင်ပြိုကွဲပြီး ပျက်စီး ဖုပ်စုံသွားကြပေလိမ့်မည်။

\+ + +

လူအများကို အရှုံးလုပ်ရန် လှည့်စားခြင်းသည် တနပ်စားဉာဏ် ...လျှင် ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် တခါတလေမျှသာ ထမြောက် ...ာင်မြင်တတ်ပါသည်။ ထို့အပြင် အန္တရာယ်နှင့်အမြန် ဆိုသလို ...အစွန်းရသည်နှင့် မကာမိအောင် ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများကို ...ပေါ်လာတတ်သည်။

\+ +

ဟားဗဒ်ကာဆင်ရေး

စီးပွားရေးသမားများသည် သိပ္ပံပညာကို အလေးအမြတ်ပြု ရန် (၀၁)ကျေးဇူးတင်ရန် လှုက်နှေးနေကြခြင်းမှာ ထူးခြားချက် တရပ်ဖြစ်သည်။ ထို့ထက် အလွန်များပြားလှစွာသော အခစား အလုပ်သမားထုက အလေးအမြတ်မပြု၊ ကျေးဇူးမတင်ရှိကြသည် မှာ ပို၍ထူးခြားချက်ဖြစ်တော့သည်။

\+ \+ \+

သင်တို့ ကျွန်ုပ်တို့ သိနားလည်ကြသည့်အတိုင်း ကျွန်ုပ်တို့၏ လုပ်ငန်းကြီးအချို့မှာ အခြေခံ အုတ်မြစ်ကစ၍ ခေါင်းတိုင်ထိပ် များအထိ ပြန်လည်ပြုပြင်ရန်လိုအပ်ပေသည်။

\+ \+ \+

တစုံတယောက်သည် အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုအတွင်း သို့ ရောက်ရှိသွားလျှင် ဝင်ငွေတိုးအောင်မစွမ်းဆောင်နိုင်ပဲရှိဘတ် လေသည်။ တနေရာရာ၌ ထိုကဲ့သို့သော လူမျိုးများ ရှိကောင်း ရှိပေမည်။ သို့သော် ထိုလူမျိုးများကို ကျွန်ုပ်တခါကမျှ မတွေ့ကြုံ ခဲ့ဘူးချေ။

\+ \+ \+

ကျောက်ဆူးချထားသလို နေရာကမရွေ့သောအရောင်းဌာန မှူးပေါင်း မြောက်မြားစွာရှိလေသည်။ သူတို့၏ ကုလားထိုင်ကြီး များ ကြီးမားသောစားပွဲကြီးတွင် တွယ်ကပ်၍ ဝက်အူစုတ်ထား သလိုရှိလေသည်။

အရောင်းဌာနမှူးများစွာ လုပ်ကိုင်နေကြသော အလုပ်ကိစ္စတို့ အနက် တဝက်လောက်မှာ မိန်းမများပင် ပြီးစီးအောင် လုပ်နိုင် ...မျာ:ဖြစ်ကြလေသည်။

အရောင်းဌာနမှူး အစစ်ကား အပြင်သို့ ရေးကြီးသုတ်ပြာ မကြာခဏ ထွက်သွားပြီး အမှာစာများကို ယူဆောင်လာတတ်သည်။ သူသည် ဒုက္ခရောက်နေသောခရီးသည်တဦးထံသို့ အပြေးအလွှားသွား၍ အကူအညီပေးတတ်သည်။ သူသည် ဟိုဟို ဒီဒီ - နေရာတကာတွင် ရောက်ရှိတတ်သည်။ သူသည် အငြိမ်မနေ၊ အမြဲတမ်း လှုပ်ရှားသွားလာနေသည်။

+ + +

ကျွန်ုပ်တွေ့ကြုံခဲ့ရသည့်စီးပွားရေးသမားများစွာသည် သူတို့၏ မျက်နှာကို အလှပြင်ပေးရန်လိုအပ်သည်ဟု ယူဆနေကြ၍ ကျွန်ုပ်၏စိတ်တွင် အထူးထိခိုက်တုန်လှုပ်သွားစေလေသည်။ သူတို့သည် အလှပြင်ရာဌာနသို့ သွားရန်မလိုပါ။ သို့သော်လည်း မိမိဘဝ သက်တန်း၏ ပိုမိုထွန်းလင်းသော ရှုခင်းကို ရယူနိုင်ကြပါသည်။

+ + +

ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချရာတွင် ကျွန်ုပ်တို့ စဉ်းစားဖို့ တကယ်လိုအပ်သည်မှာ "အများအပြား" ကိုသာပစ်ပြီး "အနည်းအပါး" ကို တွေးတောရန်မလိုသောအချက်ဖြစ်သည်။

+ + +

ဆိုင်တဆိုင်သည် မိမိမြို့ရှိကျောင်းများကို အားပေးချီးမြှောက်ခြင်း ပြုမည်ဆိုလျှင် ၎င်းသည် မြို့သူ-မြို့သား လူအများကို မြို့ကြီးသား ဖြစ်လာအောင် ပညာသင်ကြားပေးရာ ရောက်သည့်ပြင် မိတ်သစ်ဆွေသစ်များကိုလည်း ရရှိစေနိုင်လေသည်။

+ + +

ဈေးနှုန်းကိုသာ ကိုးကွယ်ရာဟု အားကိုးပြုနေသူသည် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်အမြတ်အစွန်းကို ဖျက်ဆီးပစ်ရာရောက်သည့်အပြင် မိမိ၏ ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းကိုပါ အမှုအရာ ပျက်ယွင်း သွားစေတတ်ပေသည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးသမားဟူသည် မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက်သာ လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သား နာယူကြရမည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် ကြီးကျယ်သော လုပ်ငန်းတခုကို ထမြောက် အောင်မြင်အောင် ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်သည့်အခါတိုင်း အဘယ့်ကြောင့် အစိုးရကိုသာ အားကိုးပြီး ညည်းတွားအော်ဟစ်နေကြရအံ့နည်း။

\+ \+ \+

တကယ်ကြီးကျယ်နေသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့သည် စီးပွားရေး စာအုပ်များမှ လေ့လာဆည်းပူး၍ မှတ်သား နာယူ ကြသည်။ လူဖျင်းလူညံ့တို့ကား "ကျွန်ုပ်မှာ စာဖတ်ရန် အချိန်မရှိပါ" ဟု ပြောလေ့ရှိကြ၏။

\+ \+ \+

ကုန်စည်ရောင်းချရာတွင် အရှုံးနှင့်ရောင်းသော ကုန်ရောင်းသမားဖြစ်ဖို့ အထူးလေ့လာသင်ကြားနေရန် မလိုပါ။

ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် ရှေးနှစ်ပေါင်းတရာခန့်က ရှိခဲ့ဖူးသော ခရီးသည်ကို မြင်းနှင့်လက်ဆင့်ကမ်းသယ်ယူပို့ဆောင်သည့်လုပ်ငန်းမျိုး ယခုအခါ တခုမျှ မရှိတော့ပါ။ သို့ရာတွင် ယင်းခရီးထောက် မြင်းလှည်းခေတ်က ပေါ်ပေါက်ခဲ့သော ရှေးခေတ်လေ့သံဟန်ပန် အတိုင်း ရေးသားထားသည့် စီးပွားရေးစာပေများကို ရေးသား

ထုတ်ဝေသော လုပ်ငန်းကြီးများမှာ ကာ ယခု တိုင်အောင်
ထောင်ပေါင်းများစွာ ရှိနေကြသေးသည်။

ခရီးထောက် မြင်းလှည်းခေတ်စာပေများ၏ ဥပဒေသအတိုင်း
ကိုကျသေချာစွာလိုက်နာပြီး မရှင်းမလင်းမပြတ်မသား ရှုပ်ထွေး
စွာ ရေးသားထားသောစာများကို ကျွန်ုပ်တို့ အမြဲတမ်းရှိနေကြ
ပါသည်။

ပန်းချီရေး သုတ်ဆေးများကို အလေးအမြတ်ထားဈေးဇူးတင်နေ
ကြသူများမှာ သဘောပိုင်ရှင်တို့သာ ဖြစ်ကြပေသည်။ မည်သည့်
သဘောမဆို မှမ်းမံဆေးခြယ်ခြင်းကင်းသည်ကို မတွေ့ကြရပေ။

ဒီဇိုင်းရေးဆရာမြောက်မြားစွာတို့သည် ကာယဒြေကြီးစွာဖြင့်
မိမိကိုယ်ကို ဖျက်နေသူများဖြစ်သည်ကို ကျွန်ုပ်တွေ့ရဖူးလေသည်။
သူတို့သည် အလုပ်ခန်းထဲတွင် ပင်ပန်းကြီးစွာဒီဇိုင်းပုံများရေးဆွဲ
နေရသဖြင့် သူတို့အထက်က ဒါရိုက်တာကြီးများကို သွားရောက်
တွေ့ဆုံခွင့်မရပဲ ရှိနေတတ်သည်။

စက်မှုလက်မှုနှင့်စပ်ဆိုင်သောဓာတုဗေဒဆရာများသည်လည်း
ချည်းအတိုင်းပင် ဖြစ်ကြသည်။

ဒီဇိုင်း ရေးဆွဲသူ တယောက်အဖို့ မိမိအလုပ် အကျိုးရှိရာ
ကြောင်းအတွက် အနည်းငယ်မျှပင်ဖြစ်စေ လူသိအောင်လုပ်ရန်
ခွင့်အရေးရှိပေသည်။

ကိုယ်ပိုင် ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်း၏ သဘောမှာ လူများစု၏ ချွေးနှဲ့
ဖြင့် လူနည်းစုလက်တဆုပ်ကလေးကို ချမ်းသာအောင် ပြုလုပ်

ပေးရန်မဟုတ်၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို ကျယ်ပြန့်စွာ ဖြန့်ဖြူးဝေငှ ရန်သာဖြစ်လေသည်။

ယခုအခါ ကျွန်ုပ်တို့မှာ အထူးကျွမ်းကျင် တတ်မြောက်သူ အများအပြားရှိနေပြီဖြစ်ရာ အဘက်ဘက်တွင် တတ်မြောက်ကျွမ်းကျင်သူသည် စီးပွားရေးလောကတွင် အားလုံးထက်ပို၍ အသုံးဝင်သူတယောက်ဖြစ်ကြောင်းကို မမေ့သင့်ပေ။

လုပ်ငန်းကြီးတခုလုံးကို ခြုံ၍ကြည့်ရှုနိုင်သော ပုဂ္ဂိုလ်တဦး၏ ထင်မြင်ချက်သည်သာ၍ထားသည် အထူးကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်သူ တဦး၏ ထင်မြင်ချက် သဘောတရားထက် ပိုလွန်၍ တန်ဖိုးမြင့်မားဟန် လက္ခာရှိလေသည်။

ကမ္ဘာ့စာဖတ်ပရိသတ်များတွင် ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံသည် အချို့သော တိုင်းပြည်များ၏နောက်တွင် ရာခိုင်နှုန်းများစွာ ဝေးကွာကျန်ရစ်နေလေသည်။ ထို့ပြင် စာအုပ်ဝယ်သူများ၏ ရာခိုင်နှုန်းသည်လည်း ယခုထက်တိုင် အလားတူစွာ နောက်မှာ များစွာ ဝေးကွာ၍ ကျန်ရစ်နေပေသေးသည်။

စိတ်မှန်းအားဖြင့် ပြောရလျှင် ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံက စီးပွားရေး သမားများတွင် ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းလောက် သာလျှင် စာအုပ်နှစ်ဆယ်ကျော်မျှ ပိုင်ဆိုင်ကြလေသည်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူ အရာအထောင် တို့သည် အဆင့်အတန်း မြင့်မားသော ကုန်ပစ္စည်းများကို အဆင့်အတန်း နိမ့်ကျညံ့ဖျင်းသော ကုန်သည်များ၊ ညံ့ဖျင်းသောအရောင်းသမားများ၊

(ဒုတိယအကြိမ်)

ညံ့ဖျင်းသော ကြော်ငြာနှင့် နှေးချသော အခင်းအကျင်းများကြောင့် အကျိုးဆုတ်ယုတ်ပါတတ်ပုံကို အနည်းငယ်မျှမသိပဲ ရမ်းဆ၍ ရောင်းချနေကြပေသည်။

ဆိုင်ခန်း ခင်းကျင်း ပြသခြင်းအားဖြင့် အရောင်း အင် အားထက်မြက် တိုးတက်လာစေသောနည်းလမ်းကို စိတ်အားထက်သန်သော လက်လီကုန်သည်တိုင်း ရှေ့အဖို့တွင် လေ့လာ ဆည်းပူးလာကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

အရောင်းသမားတဦးသည် မိမိအား အကြံဉာဏ်ပေးသူ တဦးအဖြစ်သော်လည်းကောင်း၊ အခွင့်အရေးပေးနိုင်သူ တဦးအဖြစ်သော်လည်းကောင်း ဖောက်သည်များက ယူဆလာကြပြီဆိုလျှင် သူသည် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု၏ အမြင့်ဆုံးသောနေရာသို့ ရောက်ရှိနေပြီဟု ဆိုရပေမည်။

သူသည် ဖောက်သည်များ၏ တိုင်ပင်ဘော် တိုင်ပင်ဖက်ဖြစ်လာသောအခါ ကုန်အမှာစာများ ကင်းမဲ့ခြင်း ရှိတော့မည်မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

အရင်းအနှီးသစ်တခုရရှိရန် သေချာသောနည်းလမ်းတခုကားသင့်မှာရှိသော အရင်းအနှီးကို အကျိုး ရှိအောင် အသုံး ချ၍ အမြတ်အစွန်းရအောင် ဖန်တီးရန်ပင် ဖြစ်သည်။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင်နိုင်သော လုပ်ငန်းတခုသည် ၎င်းကို မတည်သောငွေရင်းထက် သာလွန်များပြားသော ရင်းနှီးငွေကို ရရှိနိုင်လေသည်။ ဘဏ်တိုက်များသည် ဤနည်းအားဖြင့် အကျိုးဖြစ်

တွန်း၍ အမြတ်အစွန်း ရရှိနေသူများ၏ ရင်းနှီး ငွေ များ ဖြင့် ရှုတ်တရက် ပေါက်ကွဲလုမတတ် ပြည့်ဖြိုးကြွဝယ်နေကြပေသည်။

\+ + +

လက်ကားကုန်သည်များသို့ ကြွေးမဆပ်သော ဖောက်သည် သည် လက်တွေ့အားဖြင့် သူခိုးတယောက်ပင်ဖြစ်ပေသည်။သူ မပိုင် ဆိုင်သော ပစ္စည်းများကို ယူဆောင်သွားခြင်းဖြစ်ရာ ဤအချက်ကို ထင်ရှား ပြတ်သားစွာနားလည်ရန် အချိန်တန်ပေပြီ။

\+ + +

အရာရာတိုင်းသည် ဆိုင်ရှင်ကလေးများ၏နှစ်လိုမှု၊ လိုက်လျော မှု စွမ်းရည်များအပေါ်တွင် တည်ရှိပေသည်။ အကယ်၍ သာ လမ်းသွားလမ်းလာ တစုံတယောက် ဆိုင်ပေါက်ဝတွင် ရှင်ပျစွာ ရပ်လာလျှင် ၎င်းမှာ ဆိုင်ရှင်၏ ဆွဲဆောင်မှုတရပ်ပင် ဖြစ်ပေလိမ့် မည်။

သို့သော် ဆိုင်၏နောက်ပိုင်းတွင် ကြက်ဖကြီးလို ထိုင်ငိုင်နေ လျှင် ဆိုင်တံခါးဝကို လူပေါင်း ထောင်သောင်းမက ဖြတ်သန်း သွားလာနေသော်လည်း မည်သူတဦးတယောက်မျှ ဆိုင်တွင်းသို့ ဝင်ရောက်ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။

\+ + +

သစ်သီးရောင်းသူသည် ဈေးဝယ်လာသူအား ရှောက်သီး၏ အဖိုးတန်ပုံကို အဘယ့်ကြောင့် သင်ပြမပေးသနည်း၊ အကယ်၍ သာ ရှောက်သီးသည် မိမိတို့၏ကျန်းမာရေးအတွက် မည်မျှအသုံး ဝင်ကြောင်း လူအများ သိရှိနားလည်ပါလျှင် ရှောက်သီး နှင့်ဆ တိုး၍ ရောင်းချရပေလိမ့်မည်။

လူငယ်တယောက်ကိုတခါတရံ လက်လွှတ်လိုက်ရသည့်အတွက် လုပ်ငန်းတခုကို အကြီးမားဆုံးသော နစ်နာဆုံးရှုံးမှုကြီး ဖြစ်ပါတော့သည်။ ထိုလူငယ်ကား နောက်နောင်တွင်ကျွမ်းကျင်လိမ္မာ တတ်သိနားလည်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတခုကို တည်ဆောက်သူ ဖြစ်လာ၏။

မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကိုမဆို စတင်ရင်းနှီးရန် လိုအပ်သော ရင်းနှီးငွေကို မည်ရွေ့မည်မျှ သတ်မှတ်ထားရမည်ဟု ကန့်သတ်ချက်မရှိပေ။ သို့ရာတွင် ယေဘုယျ စည်းကမ်းတခုမှာ လူတယောက်သည် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သောသတ္တိစွမ်း ပိုမိုရှိသလောက် သူ့မှာလိုအပ်သော အရင်းအနှီးငွေလည်း သာလွန်နည်းပါးသွားလေတော့သည်။

\+ + +

အခြားသူတဦးတယောက်သည် သူ၏ရင်းနှီးငွေမှ ထိုက်တန်သောတန်ဖိုးကို ရရှိနေကြောင်း တွေ့မြင်နေရလျှင် ယင်းသည် ပါးနပ်လိမ္မာသော စီးပွားရေးဝါဒတခုပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

"စကားပြောဆိုခြင်းသည် ငွေ၊ တိတ်ဆိတ်စွာ နေခြင်းသည် ရွှေ၊ (ဝါ) တိတ်တိတ်နေသော် ထောင်တန်" ဟူသော စကားပုံသက်ဟောင်းကြီးမှာ မှန်ကန်ပါ၊ အကျိုးဖြစ်ထွန်း၍ အမြတ်အစွန်း တိုးပွားများပြားလာစေသော အရာသည်ကား အကျိုးသက်ရောက်စေသော စကားသြဇာပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

ကျိုးကြောင်းဖလှယ် ဆွေးနွေးနိုးနှောခြင်းနှင့် လူထုပရိသတ်အား တရားစကား ပြောဟောခြင်းအတတ်ကို မည်သည့်စီးပွားရေးသမားကမျှ အထင်သေးပြီး တန်ဖိုးနှိမ့်ချခြင်းမပြုသင့်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ကြီးစွာသော အစိတ်အပိုင်းသည် ဆွေးနွေးနှီးနှော စကားပြောခြင်းအပေါ်တွင် တည်ရှိလေသည်။

* ယျှော့ဈေး ရောင်းချခြင်းအားဖြင့် မည်သည့်အရောင်းသမားမျှ ဘယ်ခါတုန်းကမျှ မချမ်းသာခဲ့ဘူးချေ။

\+ + +

လူတယောက်သည် ဆန်းသစ်သောစိတ်ကူးနှင့်ဆန်းသစ်သောနည်းလမ်းများကို လေ့လာ ဆည်းပူးရန်သာ မဟုတ်သေး၊ မိမိမေ့လျော့နေသည့် အကြောင်းအရာတို့ကို မိမိအား သတိပေး နိုးဆော်စေရန်နှင့် မိမိတခါမျှ အသုံးမပြုခဲ့ဘူးသေးသော အတတ်ပညာများကို မှတ်မိသတိရှိစေရန် မိ မိ ၏ စီး ပွား ရေး လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်းသောစာအုပ်များကို ဖတ်ရှုရပေမည်။

\+ + +

ခန္ဓာကိုယ်ကြီးသည် ၎င်း၏ကျန်းမာရေးနှင့် ၎င်း၏ ခွန်အားကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်စေရန် အစားအစာကို တနေ့သုံးကြိမ်စားရန် အလိုရှိအပ်သည်။ ဦးနှောက်မူကား ဘယ်အရာကို အလိုရှိပါသနည်း။

မိမိတို့အဖို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာစာအုပ်များနှင့် မဂ္ဂဇင်းစာစောင်များ မလိုပါဟု ပြောဆိုနေကြပြီး လက်ဟောင်းစနှင့်တွင် နစ်မွန်းနေသူတို့ကား ဦးနှောက်ကို လှည့် စား နေ ခြင်း သာဖြစ်သည်။

[…]အကြောင်းမှာ ဦးနှောက်သည် ခန္ဓာကိုယ်ကြီးကို သို့ပင် […]တင်းပေးခြင်းနှင့်အားပေးခြင်းများကို လိုအပ်လှသောကြောင့် [ဖြစ်]သည်။

+ + +

လူတဦးတယောက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်ဆောက် […]နေလျှင် တချိန်တည်းမှာပင် **သူ့ကိုယ်သူ** တည်ဆောက်နေသည် [ဟူ]သောအချက်ကို အမှတ်ရနေစေရန် လိုအပ်သည်။

သူသည် မိမိနေအိမ်ကိုတည်ဆောက်နေရုံ၊မိတ်သင်္ဂဟ ဝိုင်းဝိုင်း […]ည်အောင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနေရုံမက ငွေရှာနေသူလည်း ဖြစ်သင့်သည်။

သူသည် လူသားတို့၏တန်ဖိုးကိုသာမက ငွေ၏တန်ဖိုးကိုပါ [စဉ်]းစားတတ်ရမည်။ ထိုအခါမှ မိမိငွေဖြင့် ပျော်ရွှင်နိုင်ပေ [လိ]မ့်မည်။

+ + +

မဇ်ရရာသော ဤခေတ်ကြီးကို လေ့လာ စူးစမ်းသောအခါ "**စီးပွားရေးသမားများအတွက် လူစားမရှိ**" ဟူသော စကားသည် အမှန်ဆုံးဖြစ်၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ ပါမောက္ခတဦး သိရှိနားလည်သမျှ အကုန်လုံးကို ပို့စကတ် တမျက်နှာစာလောက်နှင့်ပင် ဖော်ပြနိုင် ပေသည်။

+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် ဖန်တီး ပေးသောအရာကား 'တွေးတောကြံစည်ခြင်း'ပင်ဖြစ်သည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စာပေတို့မှာပင် ပုဂ္ဂလိကဆက်ဆံရေးများ ပေါ်ရှိနိုင်ပေရာ ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုဆိုင်ရာ စာပေ နောက် ဆက် တွဲ ကလေးများလည်း ရှိနိုင်ပေသေးသည်။

\+ \+ \+

ဆိုင်အမှုထမ်းတဦး၏ စိတ်ထဲသို့ ဝင်လာတတ်သော အကြီး အကျယ် ဆုံးရှုံးစေတတ်သည့် စိတ်ကူးမျိုးကား **"ဖောက်သည် တဦးသည် အနှောင့်အယှက် တခုမျှသာ ဖြစ်သည်"** ဟူ သော စိတ်ကူးမျိုးပင်ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့တသက်လုံး အမှတ်တရ ဖော်ပြနေရမည့်အချက်တခု မှာ **"စီးပွားရေးလောကတွင် သတိတရား ကင်းလွတ်ခြင်းသည် အဆိုးရွားဆုံးအကျင့်တခုဖြစ်သည်"** ဟူသော အချက်ပင် ဖြစ်လေ သည်။

သတိတရားကင်းမဲ့ခြင်းသည်ရာဇဝတ်ပြစ်မှုမဟုတ်သော်လည်း ရာဇဝတ်မှုကဲ့သို့ ဆိုးရွားသော အဖြစ်မျိုးကို ကြိမ် ဖန် များ စွာ ဖန်တီးတတ်လေသည်။ ဤအချက်ကို ကျွန်ုပ်တို့ ဘယ် တော့ မျှ မမေ့မထားသင့်ပေ။

\+ \+ \+

ဆိုင်အမှုထမ်းတဦးသည် ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဖြန့်ဝေမှု တည်းဟူ သော ရှည်လျားလှသော သံကြိုးကြီးတွင် အသေးဆုံးကွင်းဆက် ကလေးတခုပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ \+ \+

အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းအတွက် ငွေကြေး ရှာ ဖွေ သူ တိုင်း မိမိကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းချရန်သော်လည်းကောင်း၊ မိမိလုပ်

(ဒုတိယအကြိမ်)

သားကို ရောင်းချရန်သော်လည်းကောင်း နည်းလမ်းရှာဖွေ၍ လေ့လာဆည်းပူးကြရမည်၊ အစုစပ်ပွဲစားနှင့် ဗိသုကာတို့သည်လည်း ကုန်သည်နှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်သူတို့ကဲ့သို့ပင် အလားတူ လေ့လာ ဆည်းပူးကြရမည်။

\+ + +

အရောင်းသမား တဦးသည် တန်ဖိုးကြီးမြင့်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို စိတ်ချယုံကြည်မှုနှင့် ပြသသင့်သည်။ ဈေးနှုန်းမြင့်ထားသောကုန်ပစ္စည်းတခုသည် အစဉ်အလာ ဓမ္မတာအားဖြင့် ၎င်း၏တန်ဖိုးထက် ပိုမိုကောင်းမွန်၍ အဖိုးထိုက်တန်ပေသည်။ အမျိုးအစားနိမ့်ကျ ညံ့ဖျင်းသော ကုန်ပစ္စည်းများကိုမူကား ယင်း သို့ ပြောဆိုလုပ်ကိုင်နိုင်ရန် ကြုံခဲလှပေသည်။

\+ + +

လူများစွာပင် မိမိတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဘေးအန္တရာယ်ရောက်နေကြောင်းကို ပြောတတ်ကြ၏။အမှန်မှာမူဘေးအန္တရာယ်သည် သူတို့၏စိတ်ထဲသို့ ရောက်ရှိနေခြင်းသာလျှင်ဖြစ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုသည် မည်မျှဆိုးရွားသောအခြေအနေမှာပင်ရောက်ရှိနေစေကာမူ အရေးမကြီး မထောင်းတာလှပေ၊ထိုလုပ်ငန်းတွင် ရုတ်တရက် ချက်ချင်း ပြီး စီး အောင် မြင် နိုင် သော နည်းလမ်းအချို့ အမြဲတမ်းပင်ရှိနေပေသည်။

\+ + +

ထမြောက် အောင်မြင်နေကြသော အရောင်းသမား မြောက်မြားစွာသည် စကားပြောအလွန်နည်းကြ၏။ဖောက်သည်တို့အား မိမိတို့သက်ပို့၍ပြောဆိုစေရန် ဖန်တီးတတ်ကြ၏။သို့ရာတွင်တွေ့ဆုံ

(ဒုတိယအကြိမ်)

ဆွေးနွေးမှုကိုမူ အမှာစာဆိုသို့ ရောက်သွားအောင် ဦးတည်ကာ ပဲ့ကိုင်ပေးတတ်ကြလေသည်။

\+ + +

အရောင်းသမားတဦး၏ပြောစကားသည် အဆင်သင့် အသင့် ပြင်ဆင်ထားခဲ့သောစကားမျိုး ဘယ်တော့မှ ဖြစ်မနေသင့်။ ၎င်း သည် အကြောင်းအားလျော်ညီစွာ ဆီလျော်အောင် ပြောသော စကားမျိုးသာလျှင် ဖြစ်သင့်ပေသည်။

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရာတွင် မိမိ၏ဖောက်သည် အသုံးပြုနိုင်မည့် မှန်ကန်သော အချက်တခုဖြစ်စေ၊ မှန်ကန်သော အကြံဉာဏ်တခု ဖြစ်စေ၊ မှန်ကန်သော သတင်းကောင်း တခုဖြစ်စေ ထုတ်ဖော် ပြောပြသင့်လေသည်။

\+ + +

ဖောက်သည်များအပေါ် ဆက်ဆံရန် မှန်ကန်သောနည်းလမ်း မှာ ၎င်းတို့နှင့် ရင်းနှီးအောင်လုပ်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။ အမြဲတမ်း ဖောက်သည်ဖြစ်သူတဦးကိုလက်လွှတ်ပစ်ဖို့ရန်မှာ တကယ်ပြင်းထန် ဆိုးရွားသော ကိစ္စတရပ်ဖြစ်ကြောင်းကို ထိုအခါမှသာ ပြက်ပြက် ထင်ထင် တွေ့မြင်နိုင်ကြပေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးသမားတိုင်း၏ဦးနှောက်တွင် အလင်းရောင်သုံးမျိုး ရှိသည်ဟုဆိုရပေမည်။ ၎င်းတို့မှာ လမ်းအချက်ပြမီးကဲ့သို့ အနီ ရောင်၊ ပယင်းရောင်၊ အစိမ်းရောင်များ ဖြစ်၍ ရပ်တန့်ခြင်း၊ အသင့်ပြင်ဆင်ခြင်းနှင့် ရှေ့လျှားခြင်းတို့ပင်ဖြစ်လေသည်။ ထို့ပြင် များစွာသောဦးနှောက်တို့၌ မီးစိမ်းမလင်းကြပေ။

(ခရိုယာကြိုမ်)

စီးပွားရေးလောကကြီးတွင် "ရပ်တန့်နေသော" ဦးနှောက်တို့သာ အများအပြားရှိကြဟန်တူသည်။

\+ + +

ရိုင်းစိုင်းမိုက်မဲမှု အသေးအမွှားများ။ ။အမှိုက်ကစ ပြဿဒ်မီးလောင်ဆိုသလို ဖောက်သည်တွေ ပျက်ပြား ဆုံးရှုံးရသည်မှာ ယင်းသို့သော ရိုင်းစိုင်းမိုက်မဲမှု အသေးအမွှားတို့ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

\+ + +

စိတ်ဓာတ် ကျ ဆင်း ပြီး သောက ရောက်နေဟန်ရှိသော လူတယောက်သည် စေတနာထက်သန်၍ စိတ်ရွှင်သော မိတ်ဆွေတယောက်အား သွားရောက် တွေ့ဆုံသောအခါ ထိုမိတ်ဆွေက "သင့်မှာ မည်သည့်ကိစ္စနှင့် တွေ့ကြုံနေရသနည်း" ဟု မေးမြန်းရာ-ပူပန်သောကရောက်နေသောသူက "အလုပ်ကြောင့် ပူပန်သောကရောက်နေပါသည်" ဟု ပြန်ပြော၏။

ထိုအခါ စိတ်ရွှင်လန်းသောမိတ်ဆွေက "မင်း—အယူအဆမှားနေပြီ၊ မင်းလုပ်ငန်းအတွက် စိတ်သောကရောက်အောင်လုပ်နေသူမှာ မင်းသာလျှင်ဖြစ်တော့၏" ဟု ပြန်ပြောလေသည်။

စိတ်ကို ကြည်လင် ရွှင်ပြစွာ ထား၍ သူတပါး၏ အလိုကို ကောင်းသောစေတနာဖြင့် ဖြည့်တတ်ခြင်းနှင့် ရယ်ရယ်မောမော ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်ခြင်းတို့သည် မည်သည့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကိုမဆို များစွာ အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေလိမ့်မည် ဖြစ်သည်။

\+ + +

(ဒုတိယအကြိမ်)

သင်သည် ဖော်ကိုသည်ကောင်းတဦး ဆုံးရှုံးသည့်အခါတိုင်း မိမိကိုယ်ကို ပြန်လည်စိစစ်ပါလေ။

+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် အကြီးအကျယ်ဆုံးရှုံးနစ်နာစေခြင်း တခုမှာ ခက်ခဲသောလုပ်ငန်းကြီးတခုကိုလုပ်မည်ဆိုလျှင် စီမံကိန်းရေးဆွဲပြီး တကယ် တတ်ကျွမ်း နားလည်သော ပါရဂူများကို လုပ်ကိုင်စေရမည့်အစား နားမလည်ပါးမလည်အပျော်ထမ်းသမားများကို လုပ်ကိုင်စေခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးသမားတို့သည် ကြိမ်ဖန်များစွာပင် ဤကဲ့သို့ပြုလုပ်မိခဲ့ကြသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်လေသည်။ ယင်းသည် နာမှန်သောရောဂါကဲ့သို့ပင် လူတိုင်းလိုလို၌ ဖြစ်တတ်ကြလေသည်။

အကြီးဆုံးသောလုပ်ငန်းကြီးများသော်မှ ဤမှားယွင်းချက်ကို ပြုလုပ်မိကြသေးသည့်ပြင် ယင်းသို့ ဖြစ်ရသည်ကို ချေတာရေးအကြောင်းပြုပြီး မိုက်မဲစွာ ဆင်ခြေပေးတတ်ကြသေးသည်။

+ + +

လက်လီရောင်းသော ဆိုင်ရှင်ကလေး၏ ရှေးဦးပထမရည်ရွယ်သင့်သော အချက်တခုမှာ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အရင်း အနှီးလုံလောက်စေမည့် အမြတ်အစွန်းကို ဖန်တီးရန်ပင်ဖြစ်သည်။

သူ ရည်မှန်း သင့်သော ဒုတိယအချက်ကား ဘဏ်တိုက်တွင်ရှိသော သီးသန့် ရန်ပုံငွေကို ပိုမိုတိုးပွားလာအောင် ပြုလုပ်ရန်ဖြစ်သည်။ မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုမဆို ဘေးအန္တရာယ်

(ဒုတိယအကြိမ်)

ကင်းရှင်းလုံခြုံအောင် အများဆုံးဖန်တီးပေးသည့် အရာများမှာ လုပ်ငန်း၏ **သီးသန့်ရန်ပုံငွေများ** သာ ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

လက်လီဆိုင်အားလုံးအဖို့ ကုန်ပစ္စည်း ခင်းကျင်းပြသမှုသည် အလွန်အရေးပါ အရာရောက်လှသည်။ ဈေးဆိုင်တခု၏ ခေတ်မီပုံစံမှာ ပြပွဲတခုလိုသာဖြစ်စေရပြီး ကုန်လှောင်ရုံကဲ့သို့ မဖြစ်စေရပေ။

လက်လီကုန်သည်တိုင်း မိမိဆိုင်ထဲတွင် ဟိုဟိုဒီဒီလျှောက်၍ မိမိကုန်ပစ္စည်းများအနက် ရာခိုင်နှုန်းမည်မျှကို လူထုရှုမြင်နိုင်သည်ကို စစ်ဆေးကြည့်ရှုခြင်းဖြင့် အချိန်နှစ်နာရီခန့် အသုံးပြုပေးလျှင် ၎င်းအား များစွာအကျိုးဖြစ်ထွန်းစေပါလိမ့်မည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာတို့သည်ငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ကြီးသည်ဖြစ်စေ အနည်းနှင့်အများဆိုသလို မှောင်မိုက်ထဲတွင်ပင် လုပ်ကိုင်နေကြလေသည်။

အလုပ်ရုံအတွင်းကလူများ၏တာဝန်မှာ အလင်းရောင်ဘက်သို့ လှည့်ရန်၊ အမှန်ကိုသိရန်၊ ဂဏန်းများကိုစုပေါင်းရန်နှင့် ၎င်းတို့ကို ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲပေးရန်ပင် ဖြစ်လေသည်။

အလုပ်ရုံအတွင်းကလူများသည် အလင်းရောင်ဘက်သို့မလှည့်၊ အမှန်ကိုမသိရှိကြသောကြောင့် များစွာသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် ချည့်နဲ့ ရပ်ဆိုင်းကာ လမ်းဆုံးသို့ ရောက်ရှိကြရလေတော့သည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောက၏ အတွင်းမှာဖြစ်စေ၊ အပြင်မှာဖြစ်စေ လူတိုင်းအတွက် အသုံးဝင်သော အဖိုးတန်ဆေးနည်းတခုမှာ.... “**ဝယ်လျှင်ပြန်ရောင်းဖို့ကိုပါ ဆင်ခြင်ပါလေ**”ဟူသော အညွှန်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် အထွတ်အထိပ်သို့ လူပေါင်းမြောက်မြားစွာ ရောက်ရှိနေကြခြင်းမှာ ဤအကြောင်းကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် နှစ်သက်ဖွယ်ရာ လိုက်လျော ညီညွတ်စွာ ကျင့်ကြံတတ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်ပေ၏။

အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာနှင့် စွမ်းရည်သတ္တိများ ပိုမိုများပြားစွာ ရှိကြပါလျက်နှင့် ဆုံးရှုံးကြခြင်း၏ အဓိကအချက်မှာ သူတို့အား ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု မပြေပြစ်၊ လူ့ခုစာများ အဖြစ်ဖြင့် လူထုက ဝိုင်းပယ်ထားသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟူသောစကားမှာ လွန်စွာမှန်ကန်လှပေသည်။

တည်ကြည်ဖြောင့်မတ်သော စိတ်သဘောထားနှင့် နှစ်သက်လိုလားသောစေတနာသည် စီးပွားရေးသမားတိုင်း၏ကြီးမားသော ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းဖြစ်လေသည်။ ယင်းသည် မိမိအား မေတ္တာတရားတုံ့ပြန်မှုကို ရရှိအောင်မြင်စေလေသည်။

\+ + +

မိမိ၏စက်ပြင်ဌာနၣ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင်ရမည့် တာဝန်ကို အထူးဂရုပြု၍ ကြည့်ရှုရန် အသံဖမ်းစက် ရောင်းချသူ တိုင်းသို့ ကျွန်ုပ် အကြံပေးပါသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ယိမ်း ယိုင် လာ သည့် အ ခါ တိုင်း "ရာခိုင်နှုန်း" တည်းဟူသော စကားလုံးသည် ချမ်းမြေ့သာယာမှုကို ကျွန်ုပ်ထံမှ ရုတ်တရက်ယူဆောင်သွားပေလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်တို့ **မရရှိသေးသော** ဖောက်သည်များအကြောင်းကို တွေးတောနေခြင်းသည် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေသော အကျင့်တခု ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် ဖောက်သည်ရှာဖွေမှု တည်းဟူသော ဆန်းသစ်သည့်လုပ်ငန်းဆီသို့ ကျွန်ုပ်အား တွန်းထိုးပို့ဆောင်ပေလိမ့်မည်။

\+ + +

ဝယ်သူ၏ စိတ်ကူးသည် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းမျှသာ ဖြစ်၍ ယင်းမှတဖန် ရောင်းချရန် ကုန်ချောပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရလေသည်။

\+ + +

ကုန်ဆိုင်အမှုထမ်းသည် လက်လီရောင်းချမှုတွင် အရေးကြီးသူ ဖြစ်ပြီဟူသောစကားသည် ယခုအထိမှန်ကန်နေပေသည်။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စမ်းဆောင် ရောင်းချမှုနှင့် အကျိုးသက်ရောက်စေသော ကြော်ငြာမှုတို့ဖြင့်သာ မလုံလောက်သေး။ အရောင်းသမားများသည် မိမိတို့၏ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်းကို နားလည်ပြီး ၎င်းတို့အား မည်သို့ရောင်းချရမည်ကိုလည်း သိရှိရန် လိုပေသည်။

\+ + +

ဝတ္ထု မဂ္ဂဇင်း စသော အပျော်တမ်းဖတ်သော စာအုပ်တို့မှ တပါး အခြားမည်သည့်စာအုပ်ကိုမျှမဖတ်သောစီးပွားရေးသမား

တယောက်သည် အချိန်ဖြုန်းရန်အလို့ငှာ အတ္ထုပ္ပတ္တိစာပေများကို ဖတ်ရှုတတ်အောင် စတင်လေ့ကျင့်ရန်သင့်ပေသည်။ ယင်းစာပေ များအနက် အချို့မှာ တကယ်ပင် စိတ်ကိုဆွဲဆောင်လေသည်။

ခက်ခဲသောအလုပ်ကိစ္စကြီးများကို နိုင်နင်းအောင်မြင်ခဲ့သော စွမ်းအင်ကြီးမား၍ စိတ်ထက်သန်သူတဦးဦး၏အတ္ထုပ္ပတ္တိစာတမ်း ကို ဖတ်ရှုရခြင်းသည် ကျွန်ုပ်တို့အား တိုးတက်စေရုံမက သွေးထဲသို့ သံဓာတ်များကို ထည့်သွင်းပေးတတ်လေသည်။

\+ + +

အသက်အာမခံလုပ်ငန်းတွင် အထီး, အမ, ဟူသော လိင် ပြဿနာမရှိပေ။ အာမခံလုပ်ငန်းက အမျိုးသမီးများနှင့် ကလေး သူငယ်များကို မည်သို့အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုသည်ကို တွေးကြည့်လျှင် အမျိုးသမီး အရောင်းသမား အရေအတွက် ပိုမိုများပြားစွာ မရှိ သည်မှာ အံ့ဩဖွယ်ပင်ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

ကျွန်ုပ်တို့တွင် သေးနုပ်သော အမှုကိစ္စကလေး နှစ်မျိုးနှစ်စား ရှိကြသည်။ တမျိုးမှာ ကျွန်ုပ်တို့လျစ်လျူရှု၍မဖြစ်နိုင်သောအမျိုး အစားဖြစ်၍၊ အခြားတမျိုးမှာ ကျွန်ုပ်တို့ အသိအမှတ်ပြု၍ မဖြစ် နိုင်သော အမျိုးအစား ဖြစ်လေသည်။

လူတယောက်သည် အကြောင်းမဲ့ယောက်ယက်ခတ်နေသည်၊ ဗျာများနေသည်ဟု ကျွန်ုပ်တို့ ပြောဆိုကြသောအခါ သူသည် အရေးမပါ အရာမရောက်သည့် အသေးအဖွဲကိစ္စကလေးများဖြင့် အချိန်ကိုဖြုန်းတီးပစ်နေသည်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်လေသည်။

အကြောင်းမဲ့ယောက်ယက်ခတ်သူတဦးသည် ဓမ္မတာအားဖြင့် အရေးကြီးသောကိစ္စတို့ကို လျစ်လျူရှုထားတတ်သည်၊ သူသည် အလုပ်သမားအချို့က ပြတင်းတံခါးကို ချိုးဖဲ့ပစ်ခြင်းကြောင့် စိတ်မကောင်း ဖြစ်နေရှာ၏။ သို့သော် လွန်ခဲ့သည့်နှစ်က ဖောက်သည်ပေါင်း မည်မျှထိဆုံးရှုံးခဲ့ရသည်ကိုမူ သူ သတိမပြုမိပေ။

အရာဝတ္ထုတခုသည် ၎င်း၏ တန်ခိုးအာနိသင် အလျောက် အရေးပါ အရာရောက်၏။ အမြဲတမ်း ဖောက်သည်တဦးကို ပြုမူလိုက်သော မဆိုစလောက် ရိုင်းစိုင်းသော အပြုအမူကလေးသည် သိမ်ငယ် သေးနုပ်သော ကိစ္စကလေးမဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

နောက်တွဲ ရထားကလေးသည် စက်မပါသော အညံ့စား ယာဉ်ငယ်ကလေးမျှသာ ဖြစ်၏။ ၎င်းကို ပို၍ အဆင့်အတန်းမြင့်သော ယာဉ်၏နောက်ပိုင်းတွင်သာ ချိတ်ဆွဲရပေသည်။

စီးပွားရေးလောကသား အမြောက်အမြားတို့သည်နောက်တွဲရထားများသာဖြစ်ကြ၍ သူတို့မှာ တီထွင်ဖန်တီးမှု မရှိပေ။ သူတို့သည် အကြံဉာဏ်လည်းမပေးနိုင်၊ ဓမ္မတာအားဖြင့် အခိုင်းခံများသာဖြစ်ပြီး အလုပ်ကိုလည်း တတ်နိုင်သမျှ နည်းပါးစွာသာ ပြုလုပ်ကြလေသည်။

ထိုလူမျိုးတို့ကား ခေတ်ဆိုးကြီး ကျရောက်လာသောအခါ ရှေးဦးစွာကျဆုံး၍ ကျန်နေရစ်တတ်ကြလေသည်။ ၎င်းတို့သည် ညံ့ဖျင်းသော နောက်တွဲများသာတည်း။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခု၏ ထိပ်ပိုင်းဟုဂိုလ်တိုင်းအမြော်အမြင်ရှိရမည်ဖြင့် ရှေ့ရေးကိုတင်ကြို၍ တွေးတော ဆင်ခြင်တတ်ရမည်။ စီမံကိန်းများရေးဆွဲ ချမှတ်တတ်ရမည်။ ယင်း သို့ မှ မ ဟုတ် လျှင် အချိန်အခါ တည်းဟူသော ချားနှရဟတ်သည် သူ့ကိုမွေ့ရမ်း၍ သူလိုငါလို လူများစုအတွင်းသို့ သွတ်သွင်းပစ်ပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

ကုန်သွယ်ရေးတွင် စီးပွားရေး အ ပေါက် အ လမ်း မ တည့် ပဲ အခြေအနေဆိုးလာသောအခါ အရောင်းသမားတို့ ရှုံ့မဲ့တွန့်လိမ်သွားသည်ထင်ရခြင်းမှာ ထူးဆန်းသော အချက်တခု ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ထိုအခါမျိုး၌ လူပု, လူညှက်, လူသိမ်, လူညံ့ကလေးများ ဖြစ်လာကြကုန်၏။

သူတို့သည် ကြီးမားသောကုန်အမှာစာ၏ နောက်သို့လိုက်ရန်စွမ်းသတ္တိကုန်ခန်းသွားကြပြီး မူးစု-ပဲစုနှင့် ခါလီလိုက်သူများသာ ဖြစ်လာကြလေသည်။ သူတို့သည် ရနိုင်သည်ဟု အားကိုးယုံကြည်ထားသော အမှာစာ အသေးအမွှား များကိုသာ အာရုံစူးစိုက်ထားကြသည်။ ဤကား ညံ့ဖျင်းသေးနုပ်သောအမှားသာလျှင် ဖြစ်ပေသည်။

သူတို့သည် ကြီးမားသောကုန်အမှာစာကြီးများ၏ နောက်သို့လိုက်နိုင်ရန် ပိုမို၍ အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာနှင့် ပြည့်စုံသင့်ကြလေသည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ယဉ်ကျေးမှု တခုလုံး မဟုတ်ပါ။ သို့ရာတွင် ၎င်းသည် တုထည်ကောင်းသော အခြေခံ အုတ်မြစ်ဖြစ်သောကြောင့် ၎င်းအပေါ်တွင် ယဉ်ကျေးမှုကို တည်ဆောက်နိုင်လေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် တိုင်းပြည်ရှိ အသုံးကျသူအားလုံးကို သိမ်းသွင်း ထားလေသည်။ ၎င်းတွင် ထုတ်လုပ်သူနှင့် လက်လီဖြန့်ချီသူများသာ ပါဝင်နေကြသည်မဟုတ်ပါ။

လယ်သမားများသည်စီးပွားရေးသမားများပင်ဖြစ်ကြသည်။ ို့သော် ဤအချက်ကို လူနည်းစု အချို့သာ သတိပြုမိကြ၏။ ်သုကာများ၊ ဆရာဝန်များ၊ သွားစိုက်ဆရာများ၊ ဘဏ်တိုက်ရှင်များနှင့် ရောင်းဝယ်မှုပန်းချီဆရာများသည်လည်း အလားတူပင် ဖြစ်ကြသည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ ယဉ်ကျေးမှု အဆောက်အအုံကြီး တခုလုံးကို း ပွားရေးသမားများ ဖန်တီး ထားသော အကျိုး ဖြစ်ထွန်းမှု မြတ်အစွန်းများအားဖြင့်သာ တည်ဆောက်ထားလေသည်။

+ + +

ဘဏ္ဍာရေး၏ အခြေခံအရင်းအမြစ်သည် စီးပွားရေးသမား ို့၏ စွမ်းရည်နှင့် အရင်း အနှီး ပေါ်တွင် ဖန်တီးထားသော အသားတင်အမြတ် ပင် ဖြစ်လေသည်။

+ + +

တိုက်ခွဲအများအပြားရှိသောလုပ်ငန်းကြီးတခုသည် လွတ်လပ်စွာ ကိုယ်ပိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသော ဆိုင်ရှင်တဦးက လျစ်လျူရှုထားသည့် ကိစ္စအများအပြားကို နီးနီးကပ်ကပ် စိတ်အာရုံစူးစိုက်ထားလေသည်။

သို့သော် ထိုဆိုင်ရှင်သည် မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်ကို အခြားဆိုင်များ လာရောက်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းကို အဘယ့်ကြောင့် ဆန့်ကျင်ထိန်းသိမ်း မထားနိုင်သနည်း။

ဤကား အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု၏ အညွှန်းအချင်းသာဖြစ်၍ အရေးအတွက်ပမာဏ မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုသည် အသားတင်အမြတ်ကို ဖန်တီးရန် ပျက်ကွက်သောအခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုအဖြစ်ဖြင့် လမ်းဆုံးသို့ရောက်ရှိလေတော့သည်။ တည့်တည့်ပြောရလျှင် ၎င်းသည် ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့ မရေရာသော တစုံတခုအတွက်သာလျှင် ဖြစ်နေလေသည်။

၎င်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုလည်းမဟုတ်၊ ကုန်ရုံး ကြေးတင် လူမွဲစာရင်းဝင်သည့် လုပ်ငန်းတခုလည်းမဟုတ်၊ ၎င်းသည် ထိုနှစ်ခု၏စပ်ကြားတွင် တောင်မကျ မြောက်မကျ ရောက်ရှိနေပြီး ကုန်ရုံးကြေးတင် လူမွဲစာရင်းဝင်သည့် ဘဝဆီသို့သာ ဦးတည်ရွေ့လျော၍ နေလေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် စွန့်စားမှုသာဖြစ်ပြီး ကုန်စည်ပစ္စည်းကို ရောင်းချ၍ လည်းကောင်း၊ အခိုင်းခံဘဝနှင့် လုပ်အားကို

...င်းချ၍ သည်းကောင်း အသားတင်အမြတ်အစွန်းရဖို့ လုပ်ကိုင်...င်းဖြစ်သည်။

+ + +

"အတွင်းအမြတ်များ" ကို ရှာဖွေပါလေ။ ။ချွေတာသုံးစွဲ၍ ...တိုးယူနိုင်သောငွေပိုများဟုဆိုအပ်သော 'အတွင်းအမြတ်များ' ...ပိုမိုကောင်းမွန်သော ကိရိယာတန်ဆာများနှင့် စီမံအုပ်ချုပ်မှု ...များကို ရရှိနိုင်လေသည်။ ယင်းကား–အသုံးစရိတ်တို့ကို လျှော့ ...ခြင်းပင်ဖြစ်၏။

"အတွင်းအမြတ်များ" သည် အသားတင် ဖြစ်၍ အကြမ်း ...အမြတ်များမဟုတ်ပေ။ ၎င်းတို့သည် အမြတ်ဝေစုကို ပိုမိုကြီးမား ...လာအောင် ဖန်တီးနိုင်လေသည်။

+ + +

...သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ဘယ်လိုလုပ်ငန်းပင်ဖြစ်စေကာမူ ...အရေးမဟုတ်ပါ။ လူ့ဘဝ၏အကြောင်းခံ သဘောတရားများကို ...ပိုမိုတိုးတက် ကောင်းမွန်လာအောင် သင် စွမ်း ဆောင် နိုင် လျှင် ...၍နှစ်တွင်ပင် အကျိုးအမြတ် ပိုမိုရရှိလာပေလိမ့်မည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတိုင်း၌ ချို့တဲ့နေတတ်သော အရာကား ...လူ့ဘဝအကြောင်းခံ သဘောတရားပင်ဖြစ်လေသည်။

+ + +

တခါတရံ အခြေအနေဆိုးရွားနေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ...တခုမှာ ခွဲစိတ်ကုသရန် အမှန်လိုအပ်နေ၍ တစုံတခုကို ခွဲစိတ်ဖြတ် ...တောက်ပစ်ရမည် ဖြစ်သည်။

ဆိုင်ခွဲအများအပြားရှိသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးတို့တွင် စုရုံးခြင်း၊ တစုတည်းတပေါင်းတည်းဖြစ်စေခြင်းစသော သဘောတရားများ အလွန်တရာပေါများသည်မှာ မမှန်ပါလော၊ များစွာသော ဆိုင်ခွဲအုပ်ချုပ်ရေးမှူးများအား သူတို့ကိုယ်တိုင် ဖြေရှင်းပေးနိုင်သည့်အသေးအဖွဲကိစ္စရပ်ကလေးများနှင့် ဌာနချုပ်ရုံးကြီးများကို အနှောင့်အယှက် ပေးရန်၊ ဒုက္ခရှာရန် အတင်းအကျပ်ဖန်တီးထားသည်မှာ မမှန်သလော။

ဆိုင်ပေါင်းတရာသည် ဤနည်းဖြင့်တဦးတည်းပိုင်ဆိုင်သကဲ့သို့ကျင့်သုံးမသွားနိုင်ပေ။

ဆိုင်ခွဲအများအပြားရှိသောလုပ်ငန်းကြီးများတွင်အများဆုံးချို့တဲ့နေသောအရာကား စတင်တီထွင်ကြံစည်ဖန်တီးမှုကို အားပေးခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်၊ အကယ်၍ ဤအချက်ကို သင်ယုံမှားသံသယရှိခဲ့လျှင် မည်သည့်ဆိုင်ခွဲအုပ်ချုပ်ရေးမှူးကိုမဆို မေးမြန်းစုံစမ်းကြည့်ပါလေ။

\+ \+ \+

ဈေးနှုန်း လျှော့ပေါ၍ အဖိုးသက်သာသည်ကို ဖော်ပြရန်အလို့ငှာ "ဈေးပေါသည်" ဟူသောစကားလုံးဖြင့် အသုံးပြုသောအလေ့အကျင့်ကို ကျွန်ုပ်တို့ ပြောလေ့ပြောထရှိကြသည်။

အတည့်အလင်းပြောရလျှင် ရိုး(လ်စ်)ရွိုက်(စ်) မော်တော်ကားသည် ဈေးပေါ၏ဟုဆိုရာ၌ မည်သည့် ရိုး(လ်စ်)ရွိုက်(စ်) မော်တော်ကားမှ ယခုထက်ထိ မပျက်စီး မချွတ်ယွင်းသေးဟုဆိုရာရောက်လေလည်း။

(ဒုတိယအကြိမ်)

မော်တော်ကားတစီး၏ ဈေးနှုန်းကို ၎င်းအားအသုံးပြုခဲ့သည့် နှစ်အရေအတွက်ဖြင့် ခွဲခြားဝေဖန်သော် ၎င်း၏တန်ဖိုးကို ကျွန်ုပ်တို့ တွေ့ရှိနိုင်လေသည်။

ငွေ ၁ိးဆယ်ကျပ်တန်သောဝတ်စုံသည် တန်ဖိုးနည်းပါးသော အခြားဝတ်စုံတို့ထက် နှစ်စဉ်ကုန်ကျစရိတ်ပိုမို၍သက်သာကြောင်းကို လူတိုင်းသိနားလည်ကြ၏။

"ဈေးပေါခြင်း"ဟူသော စကားလုံးသည် တလွဲသုံးစွဲခြင်းခံထားရသော စကားလုံးကောင်းတခုဖြစ်သည်၊ ၎င်းသည် တာသွားခြင်းနှင့် လေးမြတ်ခြင်းသို့ အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်စေသင့်၏။ သို့သော် ၎င်းမှာ ယခုအခါ ဈေးနှုန်းတန်ဖိုးဟူသော အဓိပ္ပာယ်သာ သက်ရောက်နေရရှာတော့သည်။

\+ \+ \+

စွဲစွဲမြဲမြဲကြိုးစားအားထုတ်ခြင်း။ ။ကိုက် ၄၄၀ အပြေးပြိုင်ပွဲတခုတွင် အပြေးသမားသည် ပထမကိုက် ၂၂၀ ကို သူ၏သက်လုံဖြင့်ပြေး၍ နောက်ဆုံးကိုက် ၂၂၀ ကိုမူ သူ၏သတ္တိ၊ သူ၏ဇွဲတို့ဖြင့်သာ ပြေးခဲ့လေသည်။ အပြေးပြိုင်ပွဲ၏နောက်ဆုံးတဝက်သည် အနိုင်အရှုံးကို ဆုံးဖြတ်ပေသည်။

စီးပွားရေး သက်တမ်းတလျှောက်တွင်လည်း ထိုနည်းအတိုင်းပင်ဖြစ်သည်။ များစွာသောလူတို့သည် လမ်းတဝက်တွင် မိမိတို့၏ သက်လုံများဆုံးရှုံးခဲ့ကြ၏။ သို့ရာတွင် သတ္တိနှင့်ဇွဲကို ဆက်လက်ကျင့်သုံးခဲ့ကြရလေသည်။

\+ \+ \+

အကယ်၍ ကျွန်ုပ်တို့သည် နယ်လှည့်ကုန်သည်များနှင့် ကုန်ရောင်းသမားတို့ကို ပြောဟောရန် အကြောင်း ဆိုက်လာလျှင် "လှည့်လည်သွားလာမှု များများလုပ်ပေးပါ" ဟု ပြောကြားမိပေလိမ့်မည်။

ကုန်ရောင်းသမားတိုင်း မိမိ၏အချိန်ကို အပိုးအတန်ဆုံးဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ရန် မိမိတာဝန်သာဖြစ်သည်။ မိမိအား ကွပ်ကဲထိန်းသိမ်းထားခြင်း မရှိပေ။

\+ \+ \+

ယခုခေတ် စီးပွားရေးလောကတွင် အပျော်တမ်းသမားနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း လုပ်ကိုင်သူများ ရောနှော ရှုပ်ထွေးနေပေသည်။ သို့ရာတွင် အပျော်တမ်းသမားတို့ကို တဖြည်းဖြည်း ထုတ်နုတ်ဖယ်ရှင်းလျက် ရှိလေသည်။

ယခုခေတ်လုပ်ငန်းကြီးများတွင် အထွတ်အထိပ်သို့ရောက်ရှိနေသော လူများသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရှာမှီးမှုတွင် သူမတူအောင် အားထုတ်ခဲ့သူများ ဖြစ်လေသည်။ သူတို့သည် ကျွမ်းကျင်နားလည်မှုနှင့် လိမ္မာရေးခြားမှုဆိုင်ရာ အတတ်ပညာတို့ကို ကိုယ်တိုင်ကြိုးစား၍ ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့နှင့် အလုပ်တတ်မြောက်သူပညာရှင်များ ဖြစ်လာခဲ့ကြကုန်၏။

\+ \+ \+

ယခုခေတ်အခါမှာကဲ့သို့ မည်သည့် ရှေးခေတ်အခါကမျှ ကောင်းမွန်အင့်တော်သော ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုမျိုး မရှိခဲ့ဘူးပေ။ "ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်း၏ ကျောက်ကျစ်စဉ်းလဲမှုများ"

လည်း မည်သည့် ရှေးခေတ် အခါတုန်းကမျှ ယခုခေတ်လောက် မနည်းပါးခဲ့ဘူးပေ၊ မည်သည့် ရှေးခေတ်တုန်းကမျှ ယခုခေတ် လောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဆင့်အတန်း မမြင့်မားခဲ့ဘူးချေ။

လုပ်ခများနှင့်စပ်လျဉ်း၍ကား "ရှေးခေတ်အခါကောင်းများ" နှင့် ယခုခေတ်ကို နှိုင်းယှဉ်၍မရပေ။ အသက် ပြန်ရှင်လာသော ဝိတိုရိယခေတ်မှ လူတဦးတယောက် ကျွန်ုပ်တို့၏ လခစာရင်းများ ကို တွေ့မြင်ရလျှင် အံ့အားသင့်သွားပေလိမ့်မည်။

လျှပ်စစ်ခေတ်မီးအမျိုးအပြား ရှိနေခြင်းသည် အသုံးစရိတ် ကြီးလေးစွာ ကုန်ကျခြင်းမဟုတ်ပါ၊ ၎င်းသည် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းစေသည့် အရာသာဖြစ်ပါသည်။ ငွေကို အကုန်အကျ များပြားစေသည့်အရာကား မှောင်မိုက်ခြင်းသာဖြစ်သည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးဒုက္ခများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ လူပေါင်းများစွာ ကျွန်ုပ် ထံ ရောက်လာကြသည်၊ အချို့က စာရေးကြ၏။ ထို့ကြောင့် ယင်းဒုက္ခများအကြောင်းကို ကျွန်ုပ်ပို၍လေ့လာလေလေ၊ ထိုဒုက္ခ များ၏ အဓိကမှာ ၎င်းတို့၏ဦးထုပ်အောက်တွင်သာရှိကြောင်းကို ကျွန်ုပ်ပို၍သိလာလေလေ ဖြစ်တော့၏။

ယင်းအခက်အခဲ ဘေးဒုက္ခများသည် မိမိဘဝသက်တမ်းတွင် ပျော့ရှင်ဖွယ်ရာများသာဖြစ်ကြောင်းကို သူတို့ သိရှိနားလည်ခြင်း မရှိကြ၊ လူဖြစ်လာရခြင်းသည် အခက်အခဲများကို နိုင်နင်းအောင် မြင်ရန်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

ဤနည်းအားဖြင့် အခက်အခဲများကို ကျော်နင်း အောင်မြင်ပြီး ၎င်းတို့ကိုစေစားခြင်းဖြင့် မွန်မြတ်သည့်အကျိုးထူးနှင့် အမြတ်အစွန်းများကို ဖန်တီးကြလေသည်။

+ + +

စီးပွားရေး သမားတိုင်း နာရီကောင်းတလုံး ရှိသင့်သည်မှာ ပြောရန်ပင်မလိုပါ၊ နာရီများတွင် ကွဲပြားခြားနားမှု အမျိုးမျိုး ရှိကြသလိုပင် မော်တော်ကားတို့တွင်လည်း ကွဲပြားမှုရှိလေသည်။

ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် နာရီအကြောင်းလုံးဝနားမလည်သော လက်လီကုန်သည်များက နာရီများကို ရောင်းချနေကြ၏။ အမှန်အားဖြင့်ကား ထိုသူတို့သည် နာရီရောင်းချမှုကို အကူအညီပြုသည် မမည်ချေ။

+ + +

လက်လီကုန်သည်တဦးတွင် သမဝါယမအသင်းများ၊ လမ်းလျှောက် ခေါင်းရွက်ဈေးသည်များ၊ ပွဲလမ်းသဘင် ဈေးဆိုင်များနှင့် နယ်လှည့် အ ရောင်း ကိုယ် စား လှယ် များ စသည်ဖြင့် အပြိုင်အဆိုင်များနှင့် ပြည့်နှက်လျက်ရှိပေသည်။

ကျွန်ုပ်၏ ထင်မြင်ချက်အရ ပြောရလျှင် ပြည့်စုံ၍ အပြစ်အနာကင်းသော ဝယ်ယူမှုမျိုးကဲ့သို့ ကောင်းမွန်သည့်အရာမရှိပေ၊ ဝယ်သူတိုင်း အမှားအယွင်း ပြုလုပ်တတ်ကြသည်။

ကောင်းသော ဝယ်ယူခြင်းမျိုးကား ဝယ်သူ အစိုးမရသော ပြင်ပသြဇာ လွှမ်းမိုးမှုနှင့် ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု အ စ ရှိ သည် တို့ အပေါ်တွင် တည်ပေသည်။ သို့သော် အခိုက်အတန့်မှာပင် မိမိ ထိန်းသိမ်း ချုပ်တည်းနိုင်သော အ ရာ ပေါင်း မြောက် မြား စွာ ရှိကြောင်းကို ဝယ်သူတို့ သတိပြုရပေမည်။

နှစ်သက်ခြင်း၊ သဘောကျခြင်းတို့ကား တပြားမျှ တန်ဖိုးမရှိပါ၊ ယင်းတို့ကို ဆိုင်ငယ်ကလေးတခုကပင် မြောက်မြားစွာ ရရှိနိုင်ပေသည်။ လူအများသည် မိမိတို့သွားလိုသည့်နေရာသို့ သွားတတ်ကြ၏။ ထိုအချက်ကား ဆိုင်ငယ်ကလေးတိုင်း သတိပြုရန်အရေးပါသောအချက်ကြီးတခု ဖြစ်လေသည်။

ဂရိတ် ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် အများဆုံး အောင်မြင် နေကြသည့် လက်လီ ကုန်သည်များစွာသည် အ လွန် တ ရာ သေး ငယ် သော ဆိုင်ကလေးများမှ စတင်ပြုလုပ်ခဲ့ကြ၏။သို့ရာတွင် သူတို့သည် ၎င်းတို့ကို မည်ကဲ့သို့ပြုလုပ်ရန် သိရှိနားလည်ခဲ့ကြလေသည်။

\+ + +

အသက်အာမခံကိုယ်စားလှယ်တဦးကိုလည်း ကုန်ရောင်းသမားဟူ၍ပင် ခေါ်ဆို၏၊ သို့ရာတွင် အမှန်စင်စစ်အားဖြင့် သူသည် အရင်းအနှီးပစ္စည်းပွဲစားသာ ဖြစ်သည်။

သူသည် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချနေခြင်းမဟုတ်၊ သူသည် သူ့ဖောက်သည်များထံမှ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမျှ ယူမလာခဲ့ပေ။ သူသည် အနာဂတ်ကာလ ကောင်းစားမှုအတွက် ငွေကို ရောင်း ချ ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

သေးမွှားသောချွေတာမှုကလေးများအပေါ်မှာထက်အကျိုးများများဖြစ်ထွန်းမှုအပေါ်တွင်သာ စိတ်အာရုံကို ပိုမိုစူးစိုက်သင့်ပါသည်။ တစ်ပြားနှစ်ပြားကို ကတ်သီးကတ်သတ်ချွေတာနေခြင်းမှာ အကျိုးမရှိပါ။

ဈေးပေါသောအဝတ်များကို ဝယ်ယူခြင်း၊ ဘတ်(စ်)ကားခ သက်သာစေရန် နှစ်မိုင်ခရီးကို ခြေလျင်လျှောက်ခြင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်တင်ရန်အတွက် ပေရေဟောင်းနွမ်းသော ပျဉ်ပြားကိုရှာဖွေခြင်း၊ ချွတ်ယွင်းပျက်စီးနေသော လက်နှိပ်စက်ကို အသုံးပြုခြင်း၊ လူငယ်ကလေးများကို ဈေးပေါပေါပေး၍ ငှားရမ်းခြင်း စသည်တို့မှာ အကျိုးမရှိပါ။

လူတယောက်သည် အမြတ်အစွန်းရမှုပေါ်တွင် တခါလောက် အာရုံစူးစိုက်လိုက်လျှင် သူ အလိုရှိသောအရာများကို သူ ဝယ်ယူနိုင်ခွင့် ရလေတော့သည်။

\+ \+ \+

ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတိုင်း မိမိနာမည်ကိုမိမိ ကာကွယ်စေစင့်ရှောက်သင့်သည်။ သူသည် ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ထားခြင်းမရှိသော မည်သည့်လုပ်ငန်းကိုမှတာဝန်ယူ၍ အုပ်ချုပ်လုပ်ကိုင်ခြင်း မပြုသင့်ပေ။

ငွေကိုတပ်မက်မောသော ဂုဏ်သရေရှိ လူကြီးလူကောင်းများစွာသည် မိမိတို့၏အမည်ကို စိတ်မချရသော လုပ်ငန်းဖြင့် စီးပွားရှာဖွေသူများအား သုံးစွဲခွင့် ပြုကြသောကြောင့် အင်္ဂလန်ပြည်တွင် အဝင့်ဝါဆုံး နာမည်ကြီးပုဂ္ဂိုလ် များစွာပင် အမှုက်သရိုက်များ ဖြစ်ကုန်ကြရလေသည်။

\+ \+ \+

ဗြိတိသျှလူမျိုး စီးပွားရေးသမားများသည် သူတို့မြို့ရှိ နေ့စဉ်သတင်းနှင့် အပတ်စဉ် သတင်းစာများသို့ ပိုမိုကောင်းမွန်သော အကူအညီများပေးသင့်ကြသည်။ အမေရိကန်ပြည်သားတို့သည်

မိမိတို့မြို့မှအပ နယူးယောက်နေ့စဉ်သတင်းစာများကို မဝယ်ကြပေ၊ သူတို့သည် သူတို့မြို့မှ ကိုယ်ပိုင်သတင်းစာများကိုသာဖတ်ရှု၍ ကြော်ငြာထည့်ခြင်းဖြင့် ကူညီကြလေသည်။ ဤကား အသိတရားရှိသော ဝါဒ ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

လူတိုင်းသည် ဝယ်သူဖြစ်၏။ ထိုအချက်ကို ကျွန်ုပ်တို့ သိရှိနားလည်ကြ၏။ထို့ပြင် လူတိုင်းသည် ရောင်းသူဖြစ်၏ ဆိုသည့် အချက်သည်လည်း မှန်ကန်လေသည်။ လူသည် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် အမှုဆောင်ရွက်ခြင်း လုပ်အားတို့ကို တမျိုးမဟုတ်တမျိုး ရောင်းချနေသူ ဖြစ်လေသည်။

ကျွန်ုပ် ညွှန်ကြား လို သော အ ချက် မှာ မိမိ လုပ်ငန်းသည် မည်သည့်အရာပင် ဖြစ်နေစေကာမူ လူတိုင်းလူတိုင်း ရောင်းဝယ်ခြင်းကို လေ့လာသင့်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

အခြားသူများ စိတ်ဝင်စားလာအောင် မည် သို့ ကြံ ဆောင်ရမည်၊ သင့်အလိုရှိသည့်အတိုင်း လိုက် နာ လုပ် ကိုင် ကြ စေ ရန် သူတို့ကို မည်ကဲ့သို့ သွေး ဆောင် ရ မည် ဟူ သော အသိ ဉာဏ် မှာ လူတိုင်းအတွက် အဖိုးအတန်ဆုံးပညာတရပ်ပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

တွေးတောကြံစည်မှုသည် စည်းစိမ်ဥစ္စာကို ဖန်တီး၏၊ တခုခု ချို့တဲ့နေသော နားလည် ကျွမ်းကျင်သည့် စီး ပွား ရေး သ မား မြောက်မြားစွာ ရှိပေသည်။ ၎င်းတွင် ချို့တဲ့နေသည့် အရာကား တွေးတောကြံစည်မှုပင် ဖြစ်လေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

ထိုအရာ ချို့တဲ့နေမှုကြောင့် သူသည် ဘ ၀ တ လျှောက် လုံး သိမ်ငယ် ညှိုးဖျင်းသော စီးပွားရေးသမားကလေး တဦးအဖြစ်ဖြင့် သာ နေလာခဲ့ရလေသည်။ သူသည် မိမိမျက်မှောက်တွင်ရှိသော အရာတို့ကိုသာ တွေ့မြင်နိုင်ပြီး မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ဖြစ်မြောက် အောင်မြင်နိုင်မည့် စွမ်းရည်များကို မတွေ့မမြင်ပေ။

\+ \+ \+

အစိုးရိမ်ကြီးလွန်း၍ သတိထားလွန်းခြင်းသည် အမှန်စင်စစ် အားဖြင့် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာ ပြေး သွား နေ သည့် အ ခါ တွင် ကောင်းမြတ်သော အရည်အချင်းတခု ဖြစ်သော်လည်း တုံ့ဆိုင်း ဆုတ်နစ်နေသည့် အခါတွင်မူကား အ ရည် အ ချင်း ကောင်း တ ခု လုံး ၀ မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

ဈေးဆိုင်တခုကို ကိန်းသေပေါက် ကြီးပွားအောင် ပြုလုပ်နိုင်သောနည်းလမ်းမှာ ဆန်းသစ်သောစိတ်ကူးနှင့် မှန်ကန်သော နည်းနာများကို လေ့လာသင်ကြား၍ မှတ် သား နာ ယူ ခြင်း နှင့် အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်စွမ်းဆောင်ခြင်းတို့ပင် ဖြစ်လေသည်။

ဆိုင်ပေါင်းများစွာသည် ၎င်းတို့အားမည်သို့ရောင်းချရမည်ကို လုံး၀ နားမလည်သော လူတို့၏စီမံမှုအောက်တွင် ရောက်ရှိနေကြလေသည်။ ၎င်းတို့ကို ယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်ရန်မှာ ကလေးငယ် တယောက်ထံမှ ကော်ဖီပန်းကန်ကို လုသောက်သကဲ့သို့ပင် သက်သာလွယ်ကူလှပေသည်။

၎င်းတို့တွင် အဆိုးရွားဆုံးကား သူတို့ကိုသွန်သင်ညွှန်ကြားရန် မလွယ်ကူခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့သည် မည်သည့်စီးပွားရေးစာပေတို့ကိုမျှ ဖတ်ယူဖတ်ရှုခြင်းမပြုကြသော ကြောင့်တည်း။

မည်သည့်ဆိုင်ရှင်မဆို အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သော အကြံသစ်ဉာဏ်သစ်နှင့် နည်းကောင်း လမ်းကောင်းများကို လေ့လာဆည်းပူးခြင်း၊ မှတ်သားနာယူခြင်းပြုလျှင် မိမိရပ်ကွက်၌ ပြိုင်ဖက် များစွာပင်ရှိနေစေကာမူ မိမိဆိုင်ကို အခြားသူတို့ထက် ကြီးပွားအောင်ပြုလုပ်နိုင်လေသည်။

လုပ်ငန်းကြီးများစွာတို့တွင် ကုန်ကျစရိတ် ကြီးမားခြင်းသည် အလုပ်မလုပ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ကျွန်ုပ် ပြောရပါသည်။

ယင်းအချက်ကို ဘယ်အခါမျှ ထုတ်ဖော် ရေတွက်၍ မရရှိနိုင်ပါ၊ စမ်းသပ်၍လည်း မတွေ့နိုင်ပါ၊ ထိုအခြင်းအရာသည် မည်မျှ များပြားကြောင်းကို မည်သည့်လုပ်ငန်းကမျှ သိရှိနားလည်ခြင်း မရှိကြပါ။ သို့ရာတွင် ၎င်းကို သိရှိနားလည်လာသောအခါတွင်မူ ၎င်းမှာ ယိမ်းယိုင်ပြိုကွဲနှင့်ပြီဟု ဆိုရပေမည်။

\+ \+ \+

ရှေတွင်းတူးသမားများစွာသည် မြေကြီးထဲသို့နှစ်ပေ-သုံးပေ တူးပြီးနောက် တူးဖော်ခြင်းကို ရပ်တန့်ပစ်လိုက်ကြ၏၊ ၎င်းအပြင် များစွာသောစီမံကိန်းများနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည်လည်း ကြိုးစားအားထုတ်မှု အနည်းငယ်ချို့တဲ့နေသည့်အတွက် ကျဆုံး ပျက်စီးကြရပေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

နောက်တကြိမ် ထပ်၍ကြိုးစားပြီး မည်ကဲ့သို့ဖြစ်ပေါ်လာသည်ကို စောင့်ကြည့်သင့်သည်။ သင်ပိုင်သော အသိအလိမ္မာ ဉာဏ်ပညာစွမ်းအားနှင့် ဇွဲသတ္တိအားလုံးတို့ဖြင့် သင်ကြိုးစား အားထုတ်ခြင်း မပြုသေးသမျှ အသေအချာ ကြိုးစား အားထုတ်ခြင်းမဟုတ်သေး၊ စွန့်စားသောသတ္တိဖြင့် နောက်တကြိမ်တိုးပြီး ကြိုးစားကြည့်စမ်းပါ၊ မုချထမြောက် အောင်မြင်ရပေလိမ့်မည်။

\+ + +

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာဖြစ်စေ၊ အသက်မွေး ဝမ်းကျောင်းမှု လုပ်ငန်းထဲမှာဖြစ်စေ လူတိုင်းသည် မိမိတို့ကို ငွေပေးနေသူတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒနှင့် ထင်မြင်ချက်များကို စိတ်ပါလက်ပါ အာရုံဝင်စား သင့်လေသည်။

အမြတ်အစွန်းသည် အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှုနှင့် ပင်ပင်ပန်းပန်း အားထုတ် လုပ်ကိုင်ပြီး ကောင်းမွန်စွာ ရှာဖွေ ဆည်းပူး၍ ရရှိသောအရာများသာ ဖြစ်သည်မှာ သိသာထင်ရှား သော အမှန်တရားပင်ဖြစ်သည်။ဆိုင်ရှင်တဦးသည် အမြတ်အစွန်း ရအောင်လုပ်သူမဟုတ်ဟု မည်သူပြောနိုင်သနည်း။

ထိုအပြင် အမြတ်အစွန်းထဲက အခကြေးငွေကို ရယူနေကြသူ များသည်သာလျှင် စွန့်စားမှုတို့ကို ပြုလုပ်ကြ၍၊ နေ့စားအလုပ် သမားနှင့် လခစားများသည်ကား မစွန့်စားကြပေ၊ သူတို့သည် တနှစ်လုံးလုံး ပင်ပန်းကြီးစွာ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်နေရကောင်း နေ ရမည်ဖြစ်သော်လည်း ဘာအကျိုးမျှ ခံစားရမည် မဟုတ်ပေ။

\+ + +

(ဒုတိယအကြိမ်)

မြို့ငယ်ကလေးတခုရှိ စျေးဆိုင်ရှင်တဦး၏အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ မိမိဆိုင်ကို မိမိဖောက်သည်များ စိတ်ပါဝင်စားအောင် လုပ်ပေးရန်ပင်ဖြစ်သည်။

\+ + +

ဝယ်သူလာလျှင် ဂရုမစိုက်ပဲ လျစ်လျူပြုကာ ကြောင်၍ ငေးကြည့်နေတတ်သော ရိုင်းပြသည့် အမှုအရာကြောင့် မိမိမှာ မည်မျှ ဆုံးရှုံးနစ်နာသွားရကြောင်းကို မည်သည့် ဆိုင်ရှင်မျှ မသိကြပေ။ ဝယ်အားကောင်းသောဖောက်သည်တဦး၊ ဆိုင်အမှုထမ်းတယောက်၏ ရှေ့သို့ ရောက်ရှိလာသောအခါ ထိုအမှုထမ်းသည် ဂရုမစိုက်ပဲ ကြောင်၍ ကြည့်နေသည်ကို တွေ့ရလျှင် ယင်းမှာ လုပ်ငန်း၏အခြေအနေ ဆိုးရွားစပြုလေပြီဟု သိအပ်ပေ၏။

အဝတ်အစားကို ကောင်းမွန်သပ်ယပ်စွာ ဝတ်ဆင်လေ့ မရှိသော အမျိုးသမီးထောင်ပေါင်းများစွာတို့မှာ စျေးဆိုင်များတွင် ဤနည်း ဖြင့် နေ့စဉ် နေ့တိုင်း စော်ကားခြင်း ခံကြရလေသည်။ ယင်းသည် ခွင့်မလွှတ်နိုင်သော အပြစ်မျိုးဖြစ်၍ ထိုအချက်ကို လက်လီကုန်သည်များ အမြစ်ကပါ နုတ်ပယ် သုတ်သင် ပစ်သင့်လေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း၌ မှန်ကန်သော ပထမခြေလှမ်းကား ဖောက်သည်ကို ချစ်ကြည်လေးစားရန်နှင့် ခရီးဦးကြို ပြုရန်ပင် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်ကို မလိုက်နာသော အရောင်းသမားသည် စက်ရုံများတွင်သာ အလုပ်ရှာ၍ လုပ်ကိုင်သင့်ကြ၏။

အလေးဂရုမပြု လျစ်လျူရှုကာ ကြောင်ကြည့်နေတတ်ခြင်းသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ဖျက်ဆီးသော ယန္တရားပင် ဖြစ်ပေသည်။

\+ + +

အရောင်းသမားများစွာတို့သည် ခုံညင်းဝိုင်းက ဇယ်များနှင့်တူကြ၏။ ခုံညင်းတချက် လိမ့်လည်သွားရုံမျှဖြင့် ယင်းတို့မှာ လျင်မြန်စွာ လိမ့်ဆင်းသွားကြလေတော့သည်။ သူတို့သည် မိမိကို မထိမှန်မီ ရဲဝံ့စွာရပ်တည်နေကြပါ၏။ သို့သော် ထိလိုက်သည်နှင့် တပြိုင်နက် ပြိုလဲကုန်ကြတော့သည်။

ဆိုလိုရင်းအမှန်မှာ မိမိ၏လုပ်အားကိုရောင်းချသူမဟုတ်သော ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းသမားတဦးတွင် မရမနေပြုလုပ်တတ်သော ဇွဲသတ္တိ၏ ပင်ကိုယ်သဘောတရားရှိစေရမည်ဟု ဆိုလိုသည်။

ဖောက်သည်ကို တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်းသည် မည်မျှပင် နှစ်လိုဖွယ်ရာရှိစေကာမူ အမှာစာပါမလာလျှင် အရာမဟုတ်သေးပါ။ အမှာစာပါပဲ့ ထွက်လာခဲ့ရခြင်းမှာ အရှုံးပင်ဖြစ်ပါသည်။

\+ + +

လက်တွေ့အားဖြင့် ဦးနှောက် လုံးဝမရှိသော လိပ်တကောင်သည် ရဲရဲနီနေသောသံပြားကို ကျော်တက် သွားမည်သာဖြစ်ပြီး ရှင်းကိုရှောင်လွှဲသွားရန် ဘယ်အခါမျှ သူနားလည်မည်မဟုတ်ပါ။

စီးပွားရေးလောကတွင်လည်း လိပ်နှင့် တူသော လူပေါင်း အမြောက်အမြားရှိကြလေသည်။ သူတို့သည် မိမိတို့၏စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ လမ်းဆုံးသို့မရောက်မခြင်း မှားယွင်းသောဝါဒကို

နှစ်စဉ်နှစ်ဆက် ဖွဲ့သန်သန်နှင့် လိုက်ပါကျင့်သုံးနေကြပေလိမ့်မည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလောကတွင် အကြံပေးလိုသူအမျိုးမျိုး၊ လုပ်အားပေးလိုသူအမျိုးမျိုး စုပြုံ၍ တိုးနေကြပေသည်။ ၎င်းတို့အနက် လူတော်လူကောင်း အတော်များများမှာ "ငွေရှာနည်းတရာ" ဟူသောစာအုပ်ကို လှည့်လည်ရောင်းချသော လမ်းလျှောက်ဈေးသည်များနှင့် တူနေကြလေသည်။

\+ + +

အင်္ဂလန်ပြည်တွင် အလွန် အိုမင်းရင့်ရော်နေသော်လည်း တိုးတက် သစ်လွင်လျက်ရှိသေးသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီး အနည်းငယ်ကို ယခုတိုင် တွေ့မြင်ကြရသေးသည်။ ၎င်းတို့သည် သား, မြေး, မြစ်များအတွက် စောင့်ဆိုင်းနေကြခြင်းဖြစ်ပေသည်။

\+ + +

လိုအပ်သောအလင်းရောင်၏ တစက်လောက်ပင်အလင်းမဝင်သည့် သေးငယ်သော ဈေးဆိုင်ကလေးပေါင်း အမြောက်အမြား ဆိတ်သုဉ်းသွားကြသည်မှာ အံ့အားသင့်စရာ ကောင်းပေသည်။ ထို့ထက် အိုမင်းဟောင်းနွမ်းသော အလုပ်ရုံ စက်ရုံကြီးပေါင်း များစွာ တို့သည်လည်း လိုဏ်ဂူများပမာ မှေးမှိန် မှုန်မှိုင်းလျက် ရှိနေကြလေသည်။

လူများသည် ပိုးဖလံများလိုပင် အလင်းရောင်၏ ဆွဲဆောင်ခြင်းကို ခံနေကြရသည်ဖြစ်ရာ မှုန်ရီမှုန်မွှား မီးထွန်းထားသော ဈေးဆိုင်မျိုးကို ကြည့်ရှုမျှပင် မကြည့်လိုကြပေ။

\+ + +

(ဒုတိယအကြိမ်)

ဈေးဆိုင် ပြတင်းပေါက်အတွင်းသို့ မော်တော်ကား တစီး ဘီးချော်ကာ ထိုးဝင်သွားသောကြောင့် ပြတင်းတခုလုံး သုံးမရ အောင် အစိတ်စိတ် ကွဲပျက်သွားလေသည်။ အဓိတ်ကြာသော အခါ ဆိုင်ရှင်သည် ကြီးမားသောဆိုင်းဘုတ်တခုတွင် "ကျေးဇူး ပြု၍ လူဝင်တံခါးပေါက်ကိုအသုံးပြုပါ" ဟု ရေးသားပြီး ပြတင်း ပေါက်တွင် ကပ်ထားလိုက်လေသည်။

\+ + +

ဂရုမစိုက် စွန့်ပစ်ထားသောဥယျာဉ်ထဲတွင် အလေ့ကျ ပေါက် ပင်များ ချက်ခြင်းပင် ပြည့်နှက် လာသကဲ့သို့ ဂရုမစိုက်ပဲ စွန့်ပစ် ထားသောလုပ်ငန်းတခုသည်လည်း ရှုတ်တရက် ချက်ချင်းဆိုသလို လေးကန် ဖင့်နွဲ့သူများ၊ သာဓပါင်းညာစား လူ့ကပ်ပါးတို့နှင့် ပြည့်နှက်လာတတ်လေသည်။

\+ + +

ဈေးဆိုင်တဆိုင်သည် ဈေးနှုန်း ကတ် ပြားများ ကိုသာလျှင် အသုံးပြုသောအခါ ၎င်းသည် ဖြတ်သန်းသွားလာသူတို့အား မိမိ တို့ မည်သည့်အရာကို ဆုံးရှုံး ရန် ရှိကြောင်း မြောပြလေသည်။ သို့သော် နှုတ်ဖြင့်ပြောဆို ဖော်ရွေမှုကိုအသုံးပြုသောအခါ မိမိတို့ မည်သည့်အရာကို ရရန်ရှိကြောင်း ဖော် ပြ လေ သည်။ လက်လီ ကုန်သည်များ ဤအချက်ကို အဘယ်ကြောင့်မမြင်ကြသနည်း။

\+ + +

ဈေးရောင်းသူ၏စကားသည် သပ်နှင့်တူရ၏။ ၎င်းသည် ရှေးဦး စွာ သေးငယ်ချွန်ထက်သောအဖျားသာ အသုံးပြုပြီး ကြီးမား

တုတ်ခိုင်သော အဖျော်များ မသုံးသင့်ပေ။ ကြီးမားတုတ်ခိုင်သော အဖျော်ဆိုသည်မှာ အမှာစာရရှိခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။

+ + +

ဝယ်သူနှစ်ဦးကို ရောင်းချခြင်းသည် တဦးတည်းကို ရောင်းချခြင်းထက် ပိုမို၍ အချိန်ကုန်ကြောင်း အရောင်း စာ ရေး များ သိနားလည်ကြလေသည်။ အမျိုး သ မီး တ ဦး သည် မိမိ၏လင်ယောကျ်ားနှင့်အတူ ဈေးဝယ်သွားသောအခါ ဝယ်ဖို့အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူမကပင် ချမှတ်ရဟန် လက္ခဏာ ရှိလေသည်။ ဈေးဆိုင်အရောင်းစာရေးတိုင်း ဤချက်ကို သတိရသင့်လေသည်။

အစတွင် လင်ယောကျ်ားက မေးလားစမ်းလား လုပ်ကောင်းလုပ်ပေမည်။ သို့ရာတွင် ဇနီးသည်ကသာ နောက်ဆုံးစကားကို ပြောဆိုမည်မှာ ဧကန်သေချာပေသည်။

အမျိုးသမီးတဦးသည် အခြားအမျိုးသမီး မိတ်ဆွေတဦးနှင့်အတူ ဆိုင်အတွင်းသို့ဝင်ရောက်လာသောအခါ အရောင်းစာရေးသည် သူတို့နှစ်ဦးစလုံးအား တပုံစံတည်းသော လောကဝတ်ကိုပြုပြီး ၎င်းတို့ကိုပျူပျူငှာငှာ စိတ်ဝင်စားပုံပြရပေမည်။ ဝယ်သင့်မဝယ်သင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုမူ ထိုမိတ်ဆွေက ပြောကောင်း ပြောပေမည်။

အကယ်၍ ထိုမိတ်ဆွေအား ဂရုမစိုက်ပဲ လျစ် လျူ ရှု လိုက်ပါလျှင် သူမသည် အရောင်းရပ်သွားစေမည့် စကားတစုံတရာကို ပြောမည့်လက္ခဏာ ရှိလေသည်။

+ + +

ကျွန်ုပ်တို့သည် ကြော်ငြာစာ ဖတ်ရှုသော အလေ့အကျင့်များ ရရှိလာကြသော်လည်း လူအတော်များများမှာမူ ကြော်ငြာစာ တို့ကိုထိုင်းမှိုင်းသောမျက်စိများဖြင့်သာ ဖတ်ရှုနေကြလေသည်။

စီးပွားရေးသမားတဦးသည် ကြော်ငြာစာတို့ကို ထိုင်းမှိုင်း သောမျက်စိများဖြင့်ဖတ်ရှုခြင်းကြောင့်သိရှိနားလည်ရမည့်အစား ပိုမို၍ ဆုံးရှုံးနစ်နာရလေသည်။

ကြော်ငြာသည် စီးပွားရေးသတင်းပင်ဖြစ်သည်။ လူတယောက် သည် တနှစ်လျှင် ပေါင်တစ်ရာမျှ စုဆောင်းမိကောင်း စုဆောင်း မိမည်။ ရှုံးသုံးကိရိယာများ၌ တစုံတရာ ဆန်းသစ်ကောင်း ဆန်း သစ်နေပေလိမ့်မည်။ သူသည် ကြော်ငြာများကို တောက်ပြောင် သည့်မျက်လုံးများဖြင့်ကြည့်နေပြီး တနှစ်လျှင် ငွေပေါင်တစ်ရာမျှ ဆုံးရှုံးနစ်နာနေရလေသည်။

ကြီးပွားရေး လှေခါးထစ်ပေါ်သို့ တက် လှမ်း နိုင် မည့် လမ်း ကြောင်းပေါ်တွင်စတင်ရောက်ရှိစေရန်လူငယ်တယောက်အတွက် လိုအပ်သည့် တိကျပြတ်သားသော လေ့လာဆည်းပူးမှု သင်တန်း တခုခု ရှိရပေမည်။ သို့ရာတွင် သူသည် ၎င်းကိုအသက်ကင်းမဲ့သော မျက်စိများဖြင့် ကြည့်နေပြီး သူလို ငါလို လူတန်းစားများနှင့် အမှုတွဲများကြားတွင်သာ နစ်မွန်းတိမ်မြုပ် နေလေသည်။

ဆန်းသစ်သော လုပ်ဆောင်မှုများ၊ ကုန်ကျစရိတ်လျှော့ပေါ့ ရန် အခွင့်အရေးများ၊ ငွေရှာဖွေမှုစက်ယန္တရားများကို ကိုယ်တိုင် အားထုတ်ရယူနိုင်သော အခွင့်အရေးများ ရှိကြရပေမည်။ ကြော် ငြာများကိုဖတ်ရှုခြင်းသည် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်လုပ်အားပေးခြင်း

တို့မှ ဆန်းသစ်သည့်အရာများကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရန် အလျင်အမြန်ဆုံးနှင့် အလွယ်ကူဆုံးသောနည်းလမ်း ဖြစ်လေသည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေးသမားတိုင်း သိရှိနားလည်သင့်သော အကြောင်းတစ်ခုတရာလည်း ၎င်းတွင်ပါရှိလေသည်။

\+ \+ \+

သုတေသန ပြုသူတဦးက ပြောပြသည်မှာ လူသားမန် တဦးတယောက်သည် သူကြားသိရသမျှသော အကြောင်းအရာ အားလုံး၏ ဆယ်ပုံတစ်ပုံနှင့် သူတွေ့မြင်ရသမျှ အရာအားလုံး၏ ဆယ်ပုံသုံးပုံကိုသာလျှင် သူမှတ်မိသတိရတော့ကြောင်းပင်ဖြစ်လေသည်။ ထို့ကြောင့် ရောင်းချရေးတွင် မျက်စိကိုသုံးဆတိုး၍ အကျိုးသက်ရောက်အောင် ပြုလုပ်ရပေမည်။

\+ \+ \+

ဖောက်သည်တဦးသည် ညှော့ သည် တ ဦး သာ လျှင် ဖြစ်၍ တံခါးဝကို ဖြို့ခွဲဖျက်ဆီးရန် လာသူမဟုတ်ပေ။ ဖောက်သည်တိုင်းသည် ဖိတ်ခေါ်ထားသည့် ညှော့သည်တဦးသာ ဖြစ်သည်။ ထိုအချက်ကို မည်သည့်အရောင်းစာရေးမျှ သတိမမေ့သင့်ပေ။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးသမားတဦးကို သူ၏ဇနီးကသာ အကူအညီပေး၍ ရှင်လန်းဝမ်းမြောက်စွာ ချီးကျူး မြှောက် ပင့် ပေး မည် ဆိုလျှင် သူသည် စီးပွားရေးလောကအတွင်းသို့ ခြသေ့ကြီးပမာ ရဲရဲဝံ့ဝံ့ စွန့်စား၍ ဝင်ရောက်သွားပေလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သူ့ကိုအပြစ်ရှာပြီး မြည်တွန်တောက်တီးလုပ်၍ စိတ်ပူပန်သောက ရောက်စေမည်ဆိုလျှင် သူသည် ယုန်သူငယ်ပမာ ကြောက်ရွံ့စွာ ကုပ်၍သာ နေလေတော့သည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

လင်ယောကျ်ားကို ဖြောင့်မှန်သောပျော်ရွှင်မှုနှင့် စိတ်ကြည်လင် ရွှင်လန်းမှုကို အမြဲထိန်းသိမ်းထားနိုင်စေရန် လည်းကောင်း၊ မိမိကိုယ်ကို အဖိုးတန်ဆုံးနှင့် အကောင်းမွန်ဆုံးဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ရန်လည်းကောင်း၊ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်ကြီးပွားမှုကိုလည်း အများဆုံးရရှိစေရန်လည်းကောင်း ဇနီးသည် အိမ်ရှင်မတို့အဖို့ အသိအလိမ္မာဉာဏ်နှင့်ယှဉ်၍ ပြုစုရသောဝတ္တရားမှာ ကြီးစွာသော အင်္ဂါရပ်တခုပင်ဖြစ်လေသည်။

လိမ္မာသောဇနီးကောင်းတယောက်မှာ အိမ်ထောင်မှုစည်းစိမ်ချမ်းသာ၏ ဝေစုကို ပြည့်ဝစွာရရှိလေသည်။

\+ + +

ဆေးဆိုင်ရှင်။ "ဒီလိမ်းဆေးရည်ဟာ ခင်ဗျာ့အဆစ်ရောင်ရောဂါကို မုချပျောက်ကင်း စေပါလိမ့်မယ်"

ရောဂါသည်။ 'ခင်ဗျားဟာသေချာလှပါကလား၊ဘာကြောင့်ဒါလောက် သေသေချာချာ ပြောနိုင်ရသလဲ'

ဆေးဆိုင်ရှင်။ "ဒီဆေးကို ဝယ်သွားတဲ့လူတိုင်း ဘယ်တော့မှနောက်ထပ်ပြန်မလာတာကို သတိပြုမိလို့ပါ"။

\+ + +

ဆိုင်ရှင်တဦးသည် မိမိနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ဖြောင့်မှန်သောစိတ်ကူးဉာဏ်တခု ရှိစေရမည်။ မိမိဆိုင်သည် မိမိ၏ရပ်ကွက်၊ သို့မဟုတ် မိမိ၏မြို့တွင် ပထမတန်းနေရာတွင် သို့မဟုတ် ဒုတိယတန်းနေရာတွင်ရောက်ရှိနေသည်ကို မိမိသိရှိနားလည်ရမည်။ ၎င်းတို့သည် မိမိကိုယ်မိမိ အရှုံးမလုပ်သင့်ပေ။ မိမိကိုယ်မိမိ မလိမ်လည် မလှည့်စား

အကယ်၍ သူ့ဆိုင်ကို တုဖက်ယှဉ်ပြိုင်နေသော ဈေးဆိုင်ပေါင်း ဆယ်ဆိုင်မျှရှိလာလျှင် သူသည် ထိုဆိုင်များသို့သွားရောက်ကြည့်ရှုသင့်လေသည်။ မိမိနှင့်တုဖက်ယှဉ်ပြိုင်နေသော ဈေးဆိုင်တိုင်းသို့သွားရောက်၍ တစုံတခုကို ဝယ်ယူခြင်းသည် မိမိအား အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေပေလိမ့်မည်။

မိမိနှင့် တုဖက်ယှဉ်ပြိုင်နေကြသော အခြား ဈေးဆိုင်များနှင့် မိမိဆိုင်ကို ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်စွာ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်တတ်ရပေမည်။

+ + +

ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာအသံလွှင့်ဌာနများမှစီးပွားရေးသမားတို့၏အိမ်များသို့အသံလွှင့်ပေးသင့်သောအချက်တရပ်မှာ "စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခု၏ ဦးစီးခေါင်းဆောင်တဦးသည် မိမိကိုယ်ကိုမိမိတိုးတက်ကြီးပွားအောင် မလုပ်လျှင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အန္တရာယ်အတွင်းသို့ သက်ဆင်းကျရောက်ရလေတော့၏" ဟူသော စာပုဒ်ပင်ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတခုသည် မီးကျည်မီးပန်းပမာ ကောင်းကင်သို့ လျင်မြန်စွာတိုးတက်သွားပြီး တုတ်ချောင်းကဲ့သို့ လျင်မြန်စွာပြန်ကျလာသည်ကို ကျွန်ုပ်တို့ ကြိမ်ဖန်များစွာ တွေ့ဖူးကြရသည်။ အဘယ့်ကြောင့် ယင်းသို့ပြန်ကျလာရသနည်း။

ရင်းကို ဦးစီးခေါင်းဆောင်လုပ်သူသည် အလုပ်တိုးတက်ကြီးပွားလာသောအခါတွင် အလုပ်ကိုထိန်းသိမ်းထားနိုင်လောက်အောင် မကြီးမားသေးသောကြောင့်သာလျှင် ယင်းသို့ ပြန်ကျလာရခြင်းဖြစ်လေသည်။

ကြီးမားသောလုပ်ငန်းတိုင်း ကြီးမားသောပုဂ္ဂိုလ်များလိုအပ်၏။ အနည်းဆုံးပြောရလျှင် စီးပွားရေးလောကတွင် ပို၍လိုအပ်၏။ နိုင်ငံရေးလုပ်ငန်းတို့တွင် မြင့်မြတ်သော ရာထူးကြီးများ၌ လူဖျင်းလူညံ့များ တည်မြဲနေနိုင်ပေမည်။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့၌မူကား ထိုလူမျိုးတို့ မုချ လိမ့်ကျ နစ်မွန်းသွားကြရပေလိမ့်မည်။

သင်သည် ကြေးငွေဥစ္စာကိုအနည်းငယ်မျှသာ သို့တည်းမဟုတ် များပြားလှစွာ ရှာဖွေရရှိနေသည်မှာ အရေးမပါ အရာမရောက်လှပါ။ ကမ္ဘာလောကကြီးအတွင်း သင့်အတွက် အရေးပါအရာရောက်ဆုံးသောအရာကား သင့်ကိုယ်တိုင်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

အသုံးအဆောင်ကိရိယာတန်ဆာရောင်းသူ ကုန်ရောင်းသမားတိုင်း အမှတ်တရသတိပြုသင့်သောအချက်မှာ 'အလိုမရှိ' ဟူသော ငြင်းပယ်မှုပေါင်းများစွာတို့၏နောက်၌ ကြိမ်ဖန်များစွာရောင်းချရခြင်းများ ကပ်လျက်ပါရှိတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။

\+ + +

ကျွန်ုပ်သည် စီးပွားရေးသက်တမ်းအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာခဲ့သည့်အချိန်မှစ၍ ကျွန်ုပ်မှာ အပေါင်းအဖော်များ ရရှိခဲ့၏။ သူတို့အား ကျွန်ုပ်က ကူညီထောက်ပံ့ခဲ့၍ သူတို့ကလည်း ကျွန်ုပ်အား ကူညီထောက်ပံ့ခဲ့ကြလေသည်။

အပေါင်းအသင်း ကင်းမဲ့သော လူတယောက်သည် သူမည်မျှပင် စွမ်းအင် ကြီးမား ထင်ရှား ကြွခိုင်သည်ဖြစ်စေ အရေးမပါ အရာမရောက်ပေ။ သူ့မှာ အခက်အခဲများ ဆထက်ထမ်းပိုး တိုးပွားလာပြီး သူ၏ပျော်ရွှင်မှုတို့မှာ တရွေ့ရွေ့ ဆုတ်ယုတ် လျော့ပါးသွားပေလိမ့်မည်။

ဘယ်မြို့မှာမဆို လူငါးယောက် ခြောက်ယောက်ပါဝင်သော အဖွဲ့ကလေးတဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းနိုင်လျှင် အောင်မြင်ရေး လမ်းကြောင်း တလျှောက် တဦးကိုတဦး ကူညီ ယိုင်းပင်း သွားနိုင် လေသည်။ ဦးနှောက်ခြောက်ခုသည် ဦးနှောက်တခုတည်းထက် ပို၍ ကောင်းမွန်စရာ ရှိပေလိမ့်မည်။

အောင်မြင်ခြင်းနှင့် ပျော်ရွှင်ခြင်း နှစ်မျိုးစလုံးသည် အခြားအရာထက် မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းရှိခြင်းအပေါ်တွင်သာ တည်ရှိလေသည်။ လူအချင်းချင်း မေတ္တာကင်းသူအဖို့မှာကား ရှုပ်ထွေးပွေလိမ်သောလောကကြီးအတွင်း တသက်လုံး တိုးတက်ကြီးပွားနိုင်တော့မည်မဟုတ်ပေ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ဆောက်မှုအင်အားများတွင်အကြီးမားဆုံးအင်အားမှာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးပင် ဖြစ်လေသည်။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဆိုသည်မှာ လူအချင်းချင်းတဦးနှင့်တဦး ယိုင်းပင်းကူညီခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ငွေကိုပျော်ရွှင်စွာ ရှာဖွေရယူလိုသူတိုင်း **မိတ်ကောင်းဆွေကောင်း** ရှိရပေမည်။

\+ \+ \+

ထမြောက်အောင်မြင်ခြင်းသည် အကြောင်းမဲ့ ဖြစ်ပေါ်လာသည်မဟုတ်၊ ၎င်းကို **ဖန်တီး**ယူရလေသည်။ ကောင်းမွန်သော ဝင်ငွေထွက်ငွေ စာရင်းရှင်းတမ်း၏ နောက်ကွယ်တွင် လူတော်တယောက်ကို ဖြစ်စေ၊ လူတော်တစုကို ဖြစ်စေ သင် တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။

အကြောင်းကိစ္စပေါင်း ငါးဆယ်လောက်တွင် တခု တလေ အောင်မြင်ခြင်းသည် အလိုအလျောက်ပေါ်ပေါက်၍ ကြက်ကန်း

ဆန့်အိုးတိုးခြင်း မဟုတ်သည်မှာ အကိုးအကား ခိုင် လုံ စွာ ရှိပါ သည်။ ထမြောက်အောင်မြင်မှုကို ကောင်းသောကုသိုလ်ကံကသာ အကယ်၍ ဖန်တီးခဲ့မည်ဆိုလျှင် ဆုံးရှုံး ပျက်စီးမှုများ ၎င်း၏ နောက်မှ တန်းစီ၍လိုက်ပါလာကြမည်မှာ သေချာပေသည်။

အဘယ်ကြောင့်နည်း၊ ကံတရားဆိုသည်မှာ မြင်ရသောအရာ မဟုတ်ပါ၊ ကုသိုလ်ကံ - အကုသိုလ်ကံဆိုသည်မှာလည်း အတည် တကျ ရှိနေသည်မဟုတ်၊ ဆိုက်ချင် ရောက်ချင်သလို ဆိုက်ရောက် တတ်၍ အတည်မမြဲသောသဘော ရှိပေသည်။ ထိုကြောင့် မှန်တီ ကာလိုမြို့မှ လောင်းကစားသမားတိုင်း ဤအချက်ကို စူးစမ်းတွေ့ ရှိခဲ့ကြ၏။

တိုးတက်ရန်စိတ်ထက်သန်သော စီးပွားရေးသမားတဦးသည် မိမိ၏အချိန်ကို **အောင်မြင်မှု၏အကြောင်းရင်းများ** တွေ့ အောင် ရှာဖွေဖန်တီးခြင်းအားဖြင့် အသုံးပြုလေသည်။ ထမြောက် အောင် မြင်ခြင်းကို အိမ်တဆောင်ကဲ့သို့ပင် တည်ဆောက်ယူရကြောင်းကို သူ သိရှိနားလည်ပေသည်။ အိမ်တဆောင်ဖြစ်ပေါ်လာစေရန် ပုံစံ ရေးဆွဲသည်မှစ၍ အစစအံဝင်ခွင်ကျလုပ်ရပေသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန်မှာလည်း ဤနည်းအတိုင်းပင် ဖြစ်ပေ၏။

\+ + +

မှန်ကန်သောအကြောင်းရင်းတရပ်မှာ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂ ရောင်းသူထက် ပို၍ ဘယ်အရောင်းသမားမျှ လူ ထု အ တွက် ပို၍ အသုံးမဝင်စေနိုင် ဟူသောအချက်ပင် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် သူ၏လုပ်ငန်းမှာ အိမ်ကိုပိုမို၍သာယာစေရန်နှင့်အာရုံကို ... ဖြစ်လေသည်။

ဝတ်ကောင်းစားလှဖြင့် ဝတ်စားဆင်ယင်ထားသော အမျိုးသမီး မြောက်မြားစွာသည် ညစ်ပတ်ပေရေသော မိမိတို့နေအိမ်များသို့ပြန်လာကြသည်မှာ အံ့သြဖို့ကောင်းလှပေသည်။ ချမ်းသာကြွယ်ဝသူ အမြောက်အမြားသည်လည်း မိမိတို့အိမ်မှ ဟောင်းနွမ်း၍ ပျက်စီးယိုယွင်းနေသော အိမ်ထောင် ပရိဘောဂများကို ပြုပြင်ရန် ဂရုမစိုက်ကြ၍ အံ့သြဖွယ်ကောင်းလှသည်။

လူတယောက်သည် နောက်ဆုံးပေါ် ပုံသစ်ပုံဆန်းကို စီးလို၍ မိမိမော်တော်ကားကို နှစ်နှစ်တကြိမ် အလဲအလှယ် ရောင်းဝယ်နေတတ်သော်လည်း သူ့အိမ်သို့ပြန်ရောက်သောအခါ နှစ်ပေါင်း ခုနစ်ဆယ်ကျော်က လုပ်ထားသော ကုလားထိုင် ဟောင်းကြီးတွင် အမှတ်ကင်းမဲ့စွာ ထိုင်နေတတ်လေသည်။

\+ \+ \+

ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် စျေးဆိုင်များကို ယခင်က ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ကြသော်လည်း တိုးတက်ကြီးပွားအောင်မလုပ်နိုင်၍ ဆုံးရှုံးပျက်စီးခဲ့ရသောလူပေါင်း သုံးသန်းခန့်ရှိလေသည်။

မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သိနားလည်ခြင်း မရှိခဲ့လျှင် မည်သည့်ဆိုင်ရှင်မျှ မိမိဆိုင်ကို တိုးတက်ကြီးပွား၍ တည်တံ့ခိုင်မြဲနေအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။ ထို့ပြင် သူသည် ထမြောက် အောင်မြင်နေသူ တစုံတယောက် ထံမှ သော်လည်းကောင်း၊ ကောင်းသော စီးပွားရေးစာအုပ်စာတမ်းများမှ သော်လည်းကောင်း ရှာဖွေလေ့လာ၍ မှတ်သားနာယူခြင်း မပြုခဲ့လျှင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကြောင်းကို ကောင်း ကောင်း နားလည်မည်မဟုတ်ပေ။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

ဆိုင်ရှင်တဦးသည် မိမိ၏အချိန်ကို တန်ဖိုးထားတတ်လာသော အခါ မိမိကိုယ်ကိုလည်းကောင်း၊ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုလည်းကောင်း ကြီးကြပ်ထိန်းသိမ်းစပြုလာလေတော့သည်။ ထို့ပြင် မိမိအဖို့ အရေးမကြီးလှသော လုပ်ငန်းတာဝန်များကို အခြားသူများသို့ စတင်လွှဲအပ်စပြုလေသည်။

\+ + +

ခေတ်မီအောင် ပုံသစ်ပုံဆန်းတီထွင်မှုသည် ဈေးနှုန်းကောင်း ရရှိရေးတွင် အများဆုံး အကျိုးရှိစေသော ဝယ်သူကို ဖိတ်ခေါ်နည်းတခုဖြစ်၏။ ထိုအချက်ကို လက်လီကုန်သည်တိုင်း သိရှိနားလည်သင့်လေသည်။

\+ + +

စီးပွားရှာသူတဦးအနေဖြင့် ပဌမနှစ်တနှစ်ပတ်လုံး ကိုယ်တိုင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်၊ ဒုတိယနှစ် တနှစ်ပတ်လုံးကုန်ရောင်းနည်း အတတ်ကိုကျွမ်းကျင်အောင် လေ့လာဆည်းပူးမှုအတွက်၊ တတိယနှစ် တနှစ်ပတ်လုံးကို ကြော်ငြာနည်းနှင့် ခင်းကျင်းပြသနည်းများ လေ့လာဆည်းပူးမှုအတွက်၊ စတုတ္ထနှစ်တနှစ်ပတ်လုံး စီမံအုပ်ချုပ်ခြင်းပညာ လေ့လာဆည်းပူးမှုအတွက်ဟူ၍သတ်မှတ်ပြီး အချိန်ကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးချသင့်ပေသည်။

ဤအကြံဉာဏ်ပေးချက်ကို နောင်တခေတ် သို့မဟုတ် နောက်လာမည့် ရာစုနှစ်လောက်တွင် လူအများအပြား လက်ခံကျင့်သုံးလာကြပေလိမ့်မည်။

\+ + +

ဆိုင်ရှင်။ "ဝယ်သူများကို ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ပေး ရမယ်ဆိုတာ မင်းသိရဲ့လား"

အလုပ်လျှောက်သူ။ "ဟုတ်ကဲ့....တနည်းနည်းဆောင်ရွက်ပေး နိုင်ပါတယ်"

ဆိုင်ရှင်။ "တနည်းနည်း ဆိုတာက ဘာကို ဆိုလို တာလဲ"

အလုပ်လျှောက်သူ။ "သူတို့ ဒီဆိုင်ကို နောက်တကြိမ် ပြန်လာ ချင်ယင်လဲ လာမယ်၊ မလာချင်ယင်လဲ နေမယ်-ဒါပါပဲ"

ကျွန်ုပ်တို့ သတိပြုဖို့ကား ဘယ်သူ ထံမှ ငွေကြေး အများဆုံး ရရှိနေသလဲ၊ ထိုသူကို အာရုံစိုက်၍ အလေးကရုပြုပါ။ ယင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်အလွန်တရာကောင်းမြတ်သောစည်းကမ်း ချက်တရပ် ဖြစ်ပေသည်။

အမြဲတမ်း ဝယ်သူမှန်သမျှ ကုန်တိုက် တခုခုသို့ တနှစ်လျှင် ပေါင်လေးဆယ်ခန့်အမြတ်ပေးနေကြသည်။ ယင်းသည်ဝယ်သော ကုန်ဖိုး ပေါင်ရှစ်ရာအပေါ်မှာ ငါးရာနှုန်း အမြတ်ထား၍ တွက် သောငွေပင် ဖြစ်လေသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ပေါင်ရှစ်ရာတန်သော ဤဖောက်သည်များကို လက်လွှတ်မခံပဲ အမြဲတမ်းထိန်းထားရန် ထူးထူးခြားခြား နည်း လမ်းရှာဖွေပြီး ဆက်ဆံကြရမည်။ မိမိဖောက်သည်ကောင်းတဦး ဆုံးရှုံးခြင်းသည် ကြီးမားလှစွာသောဆုံးရှုံးနစ်နာမှုကြီးတခုပင် ဖြစ်လေသည်။

(ဓာတ်ပုံအကြိမ်)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များစွာသည် မိမိတို့ရသော အသားတင် အမြတ်ငွေ၏ ငါးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းကို မိမိတို့၏ဖောက်သည် ဆယ်ရာခိုင်နှုန်း, ဆယ့်ငါးရာခိုင်နှုန်းတို့ထံမှ ရရှိကြလေသည်။ ဤအချက် ကား ဘယ်ခါမျှ မမေ့မပျောက်သင့်သော သေရေးရှင်ရေးကိစ္စ တရပ်ပင် ဖြစ်သည်။

\+ \+ \+

တတ်နိုင်သော ဖောက်သည်များ၏ ကန့်ကွက် ငြင်းပယ်ခြင်း များကို ကုန်ရောင်းသမားတိုင်း တွေ့ကြုံရတတ်သည်။ အချို့ကား ဖြေရှင်း ဖျောင်းဖျရန် လွယ်ကူ၍ အချို့မှာ မလွယ်ကူပေ။

ငြင်းပယ် ကန့်ကွက်ချက်များကို ဖြေရှင်းရန်မှာ ကုန်ရောင်း သမားတဦး၏လုပ်ငန်းတွင် ကြီးမားသောအစိတ်အပိုင်းတခု ဖြစ်လေသည်။ အကယ်၍ ငြင်းပယ် ကန့်ကွက်မှုများသာ မရှိခဲ့လျှင် ကုန်ရောင်းသမားထားရှိရန် လုံးဝလိုအပ်တော့မည်မဟုတ်သည်ကို အရောင်းသမားတိုင်း စွဲမြဲစွာမှတ်သားသင့်သည်။

\+ \+ \+

ကျွန်ုပ်တို့၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ သတင်းကောင်း များကို ကျွန်ုပ်တို့ ဖန်တီးနိုင်ကြပါသည်။ ယင်းတို့ကို နေ့စဉ် သတင်းစာများတွင် ထည့်သွင်း ဖော်ပြဖို့မဟုတ်ပါ။ လက်ကျန် စာရင်းရှင်းတမ်းများတွင် ထုတ်ဖော်ပြသရန်သာဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

အသိဉာဏ်ရှိသည်ဆိုသော စီးပွားရေးသမား အ ဘော် များ များသည် မှားတဝက် မှန်တဝက်နှင့် မသဲမကွဲ မရှင်းမလင်း ခေတ် မမီတော့သောစကားလုံးများကိုသုံး၍ ယခုတိုင် အဘယ့်ကြောင့် ကြော်ငြာခိုင်းနေကြပါသေးသနည်း။

သူတို့သည် ပကတိအတိုင်း စကားပြော၍ ပကတိ အတိုင်း တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောဆိုကြပါ၏။ သို့သော် သူတို့သည် စာရေးသောအခါ တရားမဝင်သော ဥပဒေအတတ်ပညာဆိုင်ရာ ပါမောက္ခကြီးများပမာ ရေးသားကြလေသည်။

+ + +

အရှုံးအမြတ်ကို ရာခိုင်နှုန်းဖွဲ့ပြီး ပြောင်း လဲ တွက် စစ် ကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သာလျှင် လူတယောက်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖို့ ထူးခြား၍ မှန်ကန်သောစိတ်ကူးဉာဏ်ကို ရရှိလေသည်။

အကျိုးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်း ဆောင် မှု သည် အ ကျိုး သက်ရောက်မှု၏ ပိုမိုမြင့်မားသောရာခိုင်နှုန်းပင် ဖြစ်သည်။

ရှုံ့စေးဖြင့်လုပ်သော ကြက်ဥ အ တု ပေါ် တွင် ဝပ်နေ သည့် ကြက်မနှင့်တူသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး ရာ ပေါင်း များစွာ ယခုတိုင် ရှိနေကြသေးသည်။ ၎င်းတို့သည် ဟောင်းနွမ်းဆွေးမြေ့သောနည်းလမ်းနှင့် ခေတ်မမီသောကိရိယာတန်ဆာတို့ဖြင့်အမြတ်အစွန်းထုတ်ယူရန် ကြိုးစားနေကြတုန်းရှိလေသည်။

+ + +

စီးပွားရေးသမား ထောင်သောင်းများစွာတို့သည် စာအုပ်ကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးမချတတ်ကြပေ။ လူတယောက်၏ အသိဉာဏ် ဗဟုသုတနှင့် အောင်မြင်မှုတို့ကို စာ အုပ်များ က မည် သို့ အကျိုးပြုနေသည်ကို ကျွန်ုပ်တို့ စဉ်းစားမိသောအခါ စာအုပ်၏ ထူးခြားသောအချက်ကို ပို၍သိရပေလိမ့်မည်။

+ + +

ပစ္စည်းဥစ္စာရှာဖွေသော အတတ်သည် မည်သည့်စီးပွားရေး သမားမဆို လေ့လာဆည်းပူးနိုင်သော အရေးပါ အရာရောက်ဆုံး ဘာသာရပ်ဖြစ်လေသည်။

\+ \+ \+

ပြခန်းမှကြော်ငြာကတ်ပြားကလေး၏တန်ခိုး။ ။အကယ်၍ လက်လီဆိုင်ရှင်တဦးသည် လမ်းလျှောက်သွားသူ လူအပေါင်း၏ ငါးရာခိုင်နှုန်းမျှ ဆိုင်ရှေ့၌ရပ်၍ မိမိဆိုင်ခန်းကို ကြည့်ရှုအောင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့လျှင် သူ၏ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ ပိုမိုတွင်ကျယ်လာ မည်မှာ သေချာလှလေသည်။

အကြောင်းရင်းကား-လုံးကန်-လုံးကန်ဖြင့် ဦးရေပိုမို၍ရောင်း ချခြင်းသည် အမြတ်အစွန်းကြီးမားများပြားအောင် မကြာခဏ ဖန်တီးပေးတတ်သောကြောင့် ထိုဆိုင်ရှင်အဖို့ အသားတင်အမြတ် ငွေ နှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမက ပိုမိုရရှိနိုင်လေသည်။

လက်လီဆိုင်တိုင်းပင် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မိမိဆိုင်ကို လူ ခြောက် ထောင်ခန့် ဖြတ်သန်းသွားလာနေသည့်အထဲက လူသုံးရာလောက် သာ ဆိုင်ကိုရပ်ကြည့်အောင် လုပ်နိုင်မည်ဆိုလျှင် ကော့မူချ စီးပွား လမ်း တိုးတက်လာရပေလိမ့်မည်။

အက္ခရာလုံးရေ နှစ်ဆယ်မျှဖြင့် ရေး သား ထား သော ပြခန်းရှိ ကြော်ငြာ ကတ်ပြားကလေးကို ရုတ် တ ရက် ကြည့် မြင် ရုံ ဖြင့် ဖတ်မကြည့်နိုင်ပေ။ သို့သော် ၎င်းသည် လူ ပေါင်း များ စွာ ကို ရပ်တန့်အောင် ဆွဲဆောင်ဖန်တီးနိုင်လေသည်။

\+ \+ \+

ထက်သန်သောစိတ်နှင့် ရည်မှန်းချက်ရှိသူများအတွက်ရည်ညွှန်း၍ ရေးသားရာတွင် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အများဆုံး အကျိုးဖြစ်ထွန်းနေသူတို့အနက် တဦးမှာ **ရယ်မောရွှင်ပျအောင်** ဖန်တီးသူပင် ဖြစ်သည်ဟု ကျွန်ုပ် စွန့်စားပြောဆိုရပေမည်။

လူပေါင်းမြောက်မြားစွာသည် တနေ့ပတ်လုံး ရယ်မောခြင်းကင်းစွာ သွားလာ လုပ်ကိုင် နေကြ၏။ သူတို့သည် အိမ်မှာပင် ရယ်မောခြင်းမပြုရလောက်အောင် အလွန်တရာ ပြင်းထန်လာကြပေလိမ့်မည်။

ဤအချင်းအရာသည် သူတို့သိရှိနားလည်ထားသည့်ထက် ပိုမို၍ထိရောက်ပေသည်။ လူတဦးတယောက်တွင် ရယ်မောပျော်ရွှင်မှုစိတ်ဓာတ်ဆုံးရှုံးသွားပြီဆိုလျှင် သူ၏ဥစ္စာငွေကြေးလည်း ဆုံးရှုံးသွားရလေတော့သည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ အလုပ်ရုံကြီးများတွင် ကြီးကြပ်ရေးမှူး ဆယ်ဦးအနက် ကိုးဦးလောက်သာ ပျော်ရွှင်မှုစိတ်ဓာတ်များ မဆုံးရှုံးကြဖူးဆိုလျှင် မည်မျှလောက် အံ့ဩဖွယ်ရာ ကောင်းလောက်အောင် တိုးတက်ကြီးပွားမှုကို ရရှိကြပေမည်နည်း။

\+ + +

လူငယ်များကို ရွေးချယ်ကြည့်ပါ။ မကြာခဏဆိုသလို သတိလက်လွတ် ရွေးချယ်မိတတ်ပေသည်။ လူငယ်များတွင် ကြောက်စရာကောင်းလောက်သော ကွဲပြား ခြားနားချက်ကြီးတခု ရှိပေသည်။ ပျော်စရာရှင်သန်သာဖြစ်ခဲ့၍ မှားယွင်းသောလူငယ်သည် ယခုကိုက်နှစ်နာခံသော နှောင့်ယှက် ပျက်ဆီးမှုကို ဖြစ်စေလေသည်။

\+ + +

မူးစုပဲစုနေ့ာက်သို့ လိုက်ပါနေကြသော ကုန်သည်ငယ်ကလေး ပေါင်း အများအပြားပင် ရှိကြသေးသည်။ သူတို့ကား ချေတာ ရေး အရူးကလေးများ ဖြစ်ကြ၏။ "ပြားစေ့များကို ဂရုစိုက်၍ စောင့်ထိန်းပါ၊ ထိုအခါ ကျပ်ပြားများသည် မိမိတို့ကို ဂရုစိုက် လာကြလိမ့်မည်" ဟူသော စကားပုံ အဟောင်း အဆွေးကြီးကို သူတို့ မှတ်သားလိုက်နာကြလေသည်။ ထိုစကားပုံ သည်သာလျှင် သူတို့သိရှိနားလည်ထားသော ပညာကုန် ဖြစ်လေသည်။

အမှန်မှာ ပိုက်ဆံစားပြားနောက်သို့ လိုက်ရသည်ထက် ငွေ တကျပ်နောက်သို့လိုက်ခြင်းက ပို၍ကောင်းမွန်လေသည်။ အမှန် တရားသ[illegible]ား အမျိုးမျိုးသော ကိစ္စတိုင်းအား ရင်းနှင့် ထိုက် တန် သင့်တော်သည့် အာရုံစူးစိုက်မှုမျိုး လုပ်ပေးရန်ပင်ဖြစ်သည်။

မူးစုပဲစုကိစ္စရပ်မျိုးကို လုံးဝ စိတ်မဝင်စားသော ထမြောက် အောင်မြင်နေသည့် ကုန်သည်တဦး ကျွန်ုပ်သိ ရှိ ဖူး လေ သည်။ သူသည် သစ်လွင်သော ပဲနီစေ့ ကလေးများကို သူ့ လက်တွင်ကိုင် ထားပြီး ကလေးတယောက် နှစ်သျှ လတ်တန် အမှာစာ နှင့် ဝင် ရောက်လာတိုင်း တောက်ပြောင်နေသော ပဲနီစေ့ ကလေး တစေ့ကို ထိုကလေးအား ပေးနေလေသည်။

အနီးပတ်ဝန်းကျင်ရှိ ကလေးများသည် သူ၏ သစ်လွင်သော ပဲနီစေ့ကလေးများကို သိရှိလာကြသောကြောင့် သူ့မှာလည်း ပျော်ပြုံး ရွှင်လမ်းဖွယ်ရာ က လေး ဖောက် သည် တ စု ကို ရရှိလေ တော့သည်။

တကြောင်းတည်းဖြင့်ရေးပြရလျှင် ချေတာလို၍ ပဲနီစေ့များ ကို စောင့်ထိန်းခြင်းသည်ကောင်းမွန်လှပါသည်။ သို့သော် စီးပွား

(ဒုကိုယာအကြိမ်)

ရေးလုပ်ငန်းတွင်ရင်းသည် အဓိကအချက်မဟုတ်ပါ။ ငါးမြင်းရင်း တကောင်ကို များယူလို၍ ခရုပက်ကျိတကောင်ကို အသုံးပြုခြင်းမှာ အမြဲတမ်းမှန်ကန်လေ့ရှိပေသည်။ တမြောက်သောင်မြင်နေသောကုန်သည်တိုင်း ထိုအချက်ကို ကောင်းစွာနားလည်ကြလေသည်။

\+ + +

အမှန်တကယ် လေ့ကျင့် သင်ကြား ထားသော ကုန်ရောင်း သမားတယောက်သည် သာမညကုန်ရောင်းသမားတို့အလယ်တွင် ချုံပုတ်များအပေါ် စွင့်စွင့်မားမားတည်ရှိသောသစ်ပင်ကြီးကဲ့သို့ မားမားမတ်မတ် ရပ်တည်လျက်ရှိလေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးသမားတဦးသည် မည်သည့် အရေးကြီးသောကိစ္စ ရပ်အပေါ်တွင်မဆို "ဟုတ်၏" သို့မဟုတ် "မဟုတ်" ဟု မပြောမီခင် "ငါ့ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ အကြောင်းရင်းက ဘာလဲ" ဟု မိမိကိုယ်ကို မေးမြန်းသင့်လေသည်။

စီးပွားရေးလောကသား အတော်များများသည် ရုတ်တရက် စိတ်ကူးပေါက်ပြီး လုပ်လိုလုပ်၊ စိတ်ရူးပေါက်ပြီး လုပ် လို လုပ်၊ တင်ကူး၍ သူတပါးအတင်းအဖျင်းစကားကြောင့်လည်းကောင်း၊ ငဲ့ကွက်ခြင်း အစရှိသော စိတ်ပါနေသောကြောင့် လည်းကောင်း၊ အခြား သိမ်ဖျင်းသည့် ကိစ္စများကြောင့် လည်းကောင်း အရေးတယူ ဂရုစိုက်၍လုပ်ကိုင်နေတတ်ကြ၏။ သူတို့သည် အာရုံမရောက်သော ထိ သိမ်ဖျင်းစကားလေးများကို လျစ်လျူရှုကာ စွန့်ပစ်လိုက်

ကြမည်ဆိုလျှင် ထို့ထက်အဆမတန် ပိုမို တိုး တက် သွား ဖို့ရှိပေ သည်။ "စား့မည့်စား-ဦးခေါင်းကိုသာစားပါ၊အမြီးကိုမစားနှဲ" ဟူသတတ်။

ဤကိစ္စတွင် သူတို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက် များအနက် အနည်းဆုံး တဝက်လောက်တော့ မှန်ကောင်း မှန်ကန်ပေလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် လူတယောက်၏ ဆုံးဖြတ်ချက်သည် ငွေကွက်မှုနှင့် သ တိ တ ရား ကင်းလွတ်သောဇကားတို့၏ ဩ ဇာ လွှမ်း မိုး ခြင်း သာ ခံ ရ လျှင် အမှားဆုံး အနစ်နာဆုံးဖြစ်ရန်သာ ရှိပေသည်။

\+ + +

မည်သည့် ဖိနပ်ကုန်သည်မဆို မိမိ၏ ဖောက် သည် များ အား အသုံးမကျသော ဖိနပ်ကြိုးတို့ကိုပေးလိုက်ခြင်းမှာ တနပ်စားညဏ် ဖြစ်သည်။ ဆင်ဖိုးမကြည့်၊ ချွန်းဖိုးသိ ဆိုသလို တပဲသားလိမ့်၍ တစ်ကျပ်သားမိုက်မဲသည့် ဝါဒမေထည်း။

\+ + +

တရားဥပဒေ၏ အလိုအားဖြင့် ပြည့်စုံညီညွတ် မှန်ကန်သော် လည်း လူ့ကျင့်ဝတ်၊ စာရိတ္တ အလိုအားဖြင့် သစ္စာကင်းမဲ့၍ ရိုးသားမှုမရှိသော အလေ့အကျင့်မျိုးကို "ဖောက်သည်ခိုးခြင်း" ဟု ကျွန်ုပ်တို့ ခေါ်ဝေါ်ရပေမည်။

ဤသို့သောအဖြစ်မျိုးကား မကြာခဏ ပေါ်ပေါက်တတ်၍ ဂုဏ်ကျက်သရေကင်းမဲ့ပြီး မသမာမှု၊ ကိုယ်ကျင့်တရား ပျက်ယွင်း မှုနှင့် သစ္စာမဲ့မှုတို့ပင် ဖြစ်လေသည်။

(ခကိုယာကြိုမ်)

လူတယောက်သည် မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် မိမိအလုပ်ရှင်၏ ဖောက်သည်များ သွေး ဆောင် လု ယူ ခြင်း ဖြင့် စတင်မည်ဆိုလျှင် သူသည် အဆိုးရွားဆုံးသောစတင်မှုကို ပြုလုပ်သူသာဖြစ်ပေသည်။

သူသည် ခွင့်မလွှတ်နိုင်လောက်သော သစ္စာတရားကင်းမဲ့မှုဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ဖန်တီးခဲ့လေသည်။ ယင်းသည် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်မဆို ကောင်းသော အခြေခံ အုတ်မြစ်မဟုတ်၊ ဤအခြင်းအရာနှင့်စပ်လျဉ်း၍ စကားတလုံးကို သီးခြားအသုံးပြုသင့်သည်ဟု ကျွန်ုပ် ထင်မြင်မိပေသည်။

\+ \+ \+

ထူးခြားချက်တရပ်မှာ တရပ်တည်းတွင်ရှိကြသော လက်လီဆိုင်များသည် ထိုရပ်ကွက်ကို ပို၍ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ပြုလုပ်ရန်လည်းကောင်း၊ မြို့ပေါ်ရှိ ဈေးဆိုင်ရပ်ကွက်အားလုံးအနက် မိမိတို့ရပ်ကွက်၏ အခြေအနေ အဆင့်အတန်းကိုမြှင့်တင်ပေးရန်ကိုလည်းကောင်း အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း မရှိကြချေ။

ကျွမ်းကျင် လိမ္မာသူအဖို့ စကားတလုံးတည်းဖြင့် လုံလောက်ပေသည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း ထုတ်ဖော်ရေးသားရန် လွယ်ကူသောနည်းလမ်းတခုမှာ ရင်းသည် အဝင်အထွက်နှင့်ဆိုင်သော ကိစ္စတရပ် ဖြစ်သည်ဟူသော စကားပင် ဖြစ်လေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် ငွေကိုဝင်လာအောင်ယူလာပြီး ထွက်သွားအောင်ထုတ်ပေးနေကြသည်။

ပြဿနာကား **အဝင်ကိုအထွက်** ထက် သာလွန်၍ ပိုမိုများပြားအောင်လုပ်ရန် ဖြစ်လေသည်။

+ + +

စီးပွားရေးသမားတဦးသည် အားလပ်ခွင့်ရရှိသော အခါ အဓိကအားဖြင့် **အပန်းဖြေကာ အနားယူရမည်** ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ စီးပွားရေးမျက်နှာထားကို နောက်ကွယ်တွင်စွန့်ခွာထားလိုက်ပါ။

သူသည် မိမိ၏မြောက်မြားလှစွာသော ဂုဏ်ကျက်သရေတို့ကိုလည်းကောင်း၊ သူတထူးကို အလိုလိုက်၍ လျှော့ပေါ့လိုက်လျောသည့်ဆန္ဒကိုလည်းကောင်း၊ မိမိ၏ဩဇာအာဏာနှင့် တန်ခိုးအာနိသင်ကိုလည်းကောင်း၊ အလားတူ အခြင်းအရာ အားလုံးတို့ကိုလည်းကောင်း လုပ်ငန်း၏မျက်ကွယ်တွင် စွန့်ပစ်ထားသင့်ပေသည်။

ကြမ်းတမ်းလှသော ပင်လယ်ရေကြောင်းခရီးကို လှည့်လည်သွားလာခဲ့သူတိုင်းနှင့် အလုပ်ပင်ပန်း၍ တင်းမာခက်ထန်သော မျက်နှာထားရှိသူတိုင်းသည် မိမိတို့၏ဇနီး သားသမီးများအပေါ်တွင် နူးညံ့ပျော့ပျောင်းလျက် ကြည်လင်ရွှင်လန်းစွာပြုမူဆက်ဆံနေကြသည်ကို သင် တွေ့မြင်ရပေလိမ့်မည်။

+ + +

သို့သော် ကုန်သွယ်မှု လုပ်ငန်းများနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းတို့တွင် ထမြောက် အောင်မြင်နေကြသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး များစွာရှိသည့်အနက် ထိုကဲ့သို့ ရွှင်ရွှင်လန်းလန်းရှိသောပုဂ္ဂိုလ် အလွန်နည်းပါးလှသည်မှာ အံ့အားသင့်ဖွယ်ပင် ဖြစ်တော့သည်။

(ကော်ယာကြိုင်)

သူတို့သည် ငွေကိုရှာဖွေခဲ့ကြ၏။ သို့ရာတွင် ဘဝသက်တမ်း၏ ပျော်ရွှင်လန်းဆန်းမှုကိုကား အဆုံးရှုံးခံနေကြယန် ရှိလေသည်။

ယင်းသို့ ပျောက်ဖျက် မရနိုင်အောင် စွဲနေသော လုပ်ငန်းပါ အမှုအကျင့်များကို သူတို့ကိုယ်တိုင် ကြိုးကြိုးစားစား လုပ်ယူခဲ့ကြသည်။ ပြီးတော့ သူ တို့ ၏ ပျော် ရွှင် လန်း ဆန်းမှုနှင့် အိမ်သူ အိမ်သားအားလုံး၏ ပျော်မြူး ရွှင်လန်းမှုတို့ကို အကြီးအကျယ် ဆုတ်ယုတ် လျော့ပါးသွားစေတော့၏။

လူဘဦးတယောက်သည် ခက်ထန်တင်းမာနေခြင်းနှင့်တိတ်ဆိတ် ငြိမ်သက်နေခြင်းတို့ကြောင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော လူတယောက် ဖြစ်မလာပေ။ လူသည် တခုခုကို ကြိုးစားအားထုတ် ရုန်းကန် လှုပ်ရှားနေချိန်မှာပင် သဘောကောင်းခြင်း၊ သနားကြင်နာခြင်း၊ စာနာထောက်ထားခြင်း၊ ညှာတာခြင်းနှင့် ယဉ် ကျေး ဖွယ် ရာ ပြုခြင်း စသည်တို့ကို ထိန်းသိမ်းထားဖို့ အားထုတ်ရပေသည်။

\+ \+ \+

နှစ်ရှည်လောက် အပန်းဖြေ နားနေခွင့်ရရှိခြင်းသည် မျက်စိကို လေ့ကျင့်ရန် အခွင့်ကောင်းတခုဖြစ်သည်။နေ့ရှိသမျှ တမျိုးတည်း သော အရာဝတ္ထုများကို ရှုမြင်နေကြရသောအခါ ကျွန်ုပ်တို့၏ မျက်စိများ တဖြည်းဖြည်းမှေးမှိန် ထိုင်းမှိုင်းလာကြတော့၏။

သင်သည် အားလပ်ရက်တွင် ခရီး ထွက် သော အ ခါ မှတ်စု စာအုပ်တအုပ်ကို ယူဆောင်သွားပြီး သင် တွေ့ မြင် ရ သ မျှ သော အရာဝတ္ထုတို့ကို ရေးမှတ်ထားလျှင် ပိုမိုကောင်းမွန်လေသည်။ ဤအချက်သည် မိမိအားအကူအညီ အထောက်အပံ့ ရစေသော အလေ့အကျင့်ဖြစ်၏။

\+ \+

ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတခုခုတွင်ဖြစ်စေ၊ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း တခုခုတွင်ဖြစ်စေ ရှေ့သို့ကျော်၍ရှုမြင် တွေး တော တတ် သူ အနည်းငယ်မျှသာရှိတတ်ကြသည်။ သူတို့သည် ခေတ်မီရုံမျှလောက် ဖြင့် မတင်းတိမ် မရောင့်ရဲကြ။ ပြက္ခဒိန်၏ရှေ့သို့ပင် ကြိုတင်ရောက် ရှိနေလိုကြသည်။ သူတို့ကား ဦးစီးခေါင်းဆောင် များတည်း။ အားလုံးသော တိုးတက်ကြီးပွားမှုတို့ကို ကြံစည် ဖန်တီး သူများ တည်း။

သူတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အတိမ်အနက်ကို လေ့လာ ဆည်းပူးကြ၏။ သူတို့သည် ကြိုတင်ရှုမြင်ခြင်း၊ အမြော်အမြင် ရှိခြင်းတို့၏ တန်ခိုးသတ္တိကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်၍ ရင့်သန်လာအောင် ပြုလုပ်ကြ၏။ နောက်ထပ်မည်သို့ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည်ကို သူတို့ ကြိုတင်ရှုမြင်ကြလေသည်။

ဆန်းသစ်သော ပစ္စည်းကိရိယာတခုကို တီထွင်လိုက်ပြီဆိုလျှင် သူတို့သာ ရှေးဦးဆုံး အသုံးပြုကြလေသည်။ အခြားလုပ်ငန်းများ စွာမှာကား သူတို့အသုံးပြုရန် ဆယ်နှစ်လောက်ဆိုင်းငံ့နေကြရပေ သည်။ ယခုတိုင်အောင် အသုံးမချရသေးသောလုပ်ငန်းများသည် လည်း မနည်းလှပေ။

ရှေ့သို့ကြို၍ တွေးတော မြော်ခေါ် တတ်သော သူတို့သည် ဖောက်သည်များ၏ အလိုဆန္ဒ တောင့်တချက်များနှင့် စိတ် ကူး ကြံဆချက်များကို လေ့လာဆည်းပူးပြီးနောက် ဆန်း သစ် သော နည်းဖြင့် အကျိုးဆောင်ခြင်း၊ လုပ်အားပေးခြင်းနှင့် ယဉ်ကျေး ဖွယ်ရာ လေးစားစွာ ပြုမူခြင်းများကို တီထွင်ဖန်တီးကြလေသည်။

သူတို့ကို တုဖက် ယှဉ်ပြိုင်သူများ ဘယ်အခါကမျှလုပ်ရန် မတွေးတော မထင်မြင်ခဲ့ဖူးသေးသော အခြင်းအရာများကို လုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့် လူအများနှစ်သက်လိုလားခြင်းနှင့် လူအများအာရုံစိုက်ခြင်းတို့ကိုရရှိအောင် ဆွဲဆောင်ကြလေသည်။ သူတို့သည် ထူးခြားသော အခြင်းအရာများကို ပြုလုပ်သောအားဖြင့် လူ ထု ၏ အသိအမှတ်ပြုခြင်းကို ခိုင်မြဲစွာ ဆုတ်ကိုင်ထားနိုင်ကြလေသည်။

စာတကြောင်းတည်းနှင့်ရေးလျှင် သူတို့သည်"**ဖန်တီးသူများ၊ စဉ်းစားတွေးတောသူများ**"ဖြစ်ကြလေသည်။ သူတို့ကို အတွေ့အကြုံများက မလွှမ်းမိုးကြပေ။ ဘယ်အခါကမျှ သူတို့မလုပ်ခဲ့ရဖူးသေးသောအရာကို ယနေ့လုပ်ကိုင်ရန် အဆင်သင့် ပြင်ဆင်ပြီးဖြစ်နေကြလေသည်။

\+ + +

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးတွင် အကြောင်းရင်း အချက်မှန်ကိုရှာဖွေသူများနှင့် စိတ်ကူးဉာဏ် လေ့လာသူတို့သည် ထူးခြားသောအကျိုးကို ရှာဖွေနေကြသော စွမ်းရည်သတ္တိ အကြီးမားဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။

\+ + +

ဖောက်သည်များအား ငွေကြေးမှားယွင်း၍ အမ်း ခြင်း နှင့် မှား၍ ငွေချေခြင်းမျိုး တနေ့နေ့တွင် အကြိမ်ပေါင်းမည်မျှပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း သိရှိခြင်းသည် အ ထူး အ သုံး ဝင် သော လိုအပ်ချက် ဖြစ်၏။

ငွေကြေးလဲလှယ်ခြင်း၊ ငွေချေခြင်းပြုလုပ်သူများသည် သတိတရားကင်းလွတ် လွဲချော်စွာမလုပ်သင့်ပေ။ ၎င်းတို့သည် သေချာ

တိကျ မှန်ကန်မှုရှိရမည့်အပြင် လျင်မြန်ဖျတ်လတ်ရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။

အကယ်၍ ငွေကိုပို၍ ပေးချေမိသော် ဖောက်သည်က ထုတ်ဖော် ပြောပြခြင်း ပြုကောင်းမှ ပြုပေမည်။ သို့သော် ငွေကို အကယ်၍ လျော့၍ ပေးချေမိခဲ့လျှင် ဖောက်သည်ကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင် လုပ်ရာရောက်ပြီး ယုံမှားသံသယ ဖြစ်စေပေလိမ့်မည်။

မှန်ကန်သော ငွေချေခြင်းသည် သေးငယ်သောကိစ္စတခု မဟုတ်ကြောင်း သတိပြုပါလေ။

\+ \+ \+

ကုန်စုံဆိုင်ရှင်တဦးသည် အိမ်ထောင်တခုအတွက် အစားအစာသည် အရေးပါ အရာရောက်သော အစိတ်အပိုင်းမှ ပါဝင်ဖန်တီးလျက်ရှိကြောင်း လူအများကို သတိပေးရန် ကြော်ငြာမှုလုပ်ငန်းတခု လုပ်ကိုင်သင့်သည်ဟု ကျွန်ုပ် ထင်မိလေသည်။

တိုင်းပြည်အားလုံးရှိ စာပေကျမ်းဂန်တိုင်း အစာစားခြင်း၏ ပျော်မွေ့ဖွယ်ရာများအကြောင်း ရေးသားဖော်ပြလေ့ရှိပေသည်။ ထို့ကြောင့် ကုန်စုံဆိုင်ရှင်များသည် ထိုရည်ညွှန်းချက်တို့ကိုကောင်းစွာအသုံးချပေးဖို့ မသင့်လျော်ပါလော။

\+ \+ \+

ပန်းသည်များသည် ပန်းများ တာရှည်ခံအောင် လုပ်နည်းကို ဝယ်သူတို့အား သင်ကြားပြသပေးမည်ဆိုလျှင် ပိုမို၍အရောင်းရတွင်ကျယ်ပေလိမ့်မည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

အပင်မှ ဆွတ်ခူးထားသည့် ပန်းများကို တာရှည်ခံအောင် ပြုလုပ်ရန် သေချာသည့် နည်းတခုကား ပွင့်ညှာရိုးတန်ကို နေ့ စဉ် အဖျားမှဖြတ်ပေးပြီး ဖရလဲပေးရန်ပင် ဖြစ်လေသည်။

ညှပ်ထားသောပန်းများ ညှိုးနွမ်းသွားရခြင်း၏ အ ကြောင်း ရင်းမှာ ပွင့်ချပ်ပွင့်လွှာများနှင့်အရွက်များထံသို ရေခိုးရေငွေ့များ ရောက်ရှိနိုင်စေရန် လုံလောက်သောရေအားကို ပွင့်ညှာရိုးတန်က သယ်မပို့သောကြောင့်ပင် ဖြစ်လေသည်။

ပင်စည်ရိုးတန်တို့၏ အဖျားများသည် ချက်ခြင်းပင် မာကျော သွားတတ်ကြသဖြင့် ရေအားကို နည်း နည်း ပါး ပါး သာ လျှင် သယ်ယူလေတော့သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ၎င်းတို့ကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ဖြတ်တောက်ပေးကြရလေသည်။

\+ \+ \+

သတင်းထောက်များစွာတို့သည် မည်မျှပြောင်လက် တောက် ပသော စိတ်ဓာတ်ရှိသူများ၊ ဉာဏ်ကောင်းသူများဖြစ်ကြကြောင်း ကို သင် သတိပြုမိမည်မှာ ယုံမှားရန်မရှိပါ။ ယင်းသို့ဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းရင်းကား သူတို့သည် လူထုနန်းစားအမျိုးမျိုး၊ ဘဝ အမျိုးမျိုးနှင့် ဆက်ဆံနေကြသောကြောင့် လည်းကောင်း၊ မေး ခွန်းအမျိုးမျိုးအဖုံဖုံ မေးမြန်းရန်မှာ သူတို့၏အလုပ်ငန်းပင် ဖြစ်နေ သောကြောင့်လည်းကောင်း ယင်းသို့ထက်မြက်သူများဖြစ်လာကြ ပေသည်။

အတွေ့အကြုံများလာသောအခါ ဆန်းသစ်သောအကြောင်း ရင်းမှန်များ၊ စိတ်ကူးဉာဏ်များ၊ အခွင့်ကောင်းများ၊ ရှေ့နောက်

မညီညွတ်ခြင်းများနှင့် ငြိုးမြောက်ခြင်းများသည် သူ၏စိတ်ထဲသို့ စွဲမြဲစွာ ဝင်ရောက်လာကြလေတော့သည်။

\+ \+ \+

သူတို့တွင် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် သမားရိုးကျအလုပ်များ မရှိကြပေ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အကြောင်းအားလျော်စွာ ဖြစ်ပျက်ခြင်း၊ ရဲဝံ့စွာ သွားလာ ကြံစည်ပြုလုပ်ခြင်း၊ ဆန်း သစ် ၍ ထူး ခြား မှတ် သား လောက်သော အဖြစ်အပျက်များနှင့်တွေ့ကြုံရခြင်း၊စွန့်စားရခြင်း အစရှိသည်တို့ကိုသာ တွေ့ကြုံနေရလေသည်။

စီးပွားရေး လောကသားတို့အနက် လူများစွာသည် မေးခွန်းများကို လိုလောက်စွာမေးမြန်းခြင်းမပြုကြသည်မှာ ထင်ရှားလေသည်။

အမှန်ပင် ကုန်ပစ္စည်းရောင်းသူများသည် မိမိတို့ ယခုမေးမြန်းနေကြသော မေးခွန်းများထက်ပင် ပိုမိုမေးမြန်းသင့်ကြလေသည်။ ဖောက်သည်တဦး၏ ပြဿနာများကို မေး မြန်း ခြင်း သည် ထိုသူ စိတ်မပါသောစကားများကို ပြောဆိုနေရခြင်းထက် ပို၍အကျိုးရှိစေနိုင်ပေသည်။

\+ \+ \+

စီးပွားရေး တည်ဆောက်သူတဦးနှင့် မှား ယွင်း စွာ မှမ်းမံ ခြယ်လှယ် အုပ်ချုပ်သူတဦးတို့၏ စပ်ကြားတွင် အပြောကျယ်စွာ ကွဲပြားခြားနားသော အချက်ကြီးတခုရှိ၏။

မှားယွင်းစွာ မှမ်းမံ ခြယ်လှယ် အုပ်ချုပ်သူ သည် သေးနုပ် ညှံ့ဖျင်းစွာတည်ဆောက်သူတဦးဖြစ်၏။ ဖန်တီးသမျှသော စီးပွား

ရေးလုပ်ငန်းတို့သည် သူ သေ ဆုံး သွား သော အ ခါ အစိတ်စိတ် အမြွာမြွာ ပြိုလဲကွဲပြား ပျက်စီးသွားကြရကုန်၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုကို တာရှည်တည်မြဲအောင် ဆောက် လုပ်လိုသောသူသည် အခြားများစွာသောသူတို့ပြုလုပ်ကြသကဲ့သို့ သူမပါလျှင်မပြီး၊ သူမရှိလျှင် မဖြစ်ဟူသော ဘဝမျိုးသို့ ရောက်ရှိ သွားအောင် မိမိ၏စွမ်းအားကို အကုန်အသုံးမချသင့်။

အကယ်၍ သင်သည် သင့်လုပ်ငန်းကြီးကို ခွဲခွာမထားခဲ့နိုင်၍ ကမ္ဘာကို လှည့်ပတ်သွားလာခြင်း မပြုနိုင်လျှင် သင် သေဆုံးသွား သောအခါ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် မည်သို့ဖြစ်သွားချေ မည်နည်း။

စနစ်တကျ ကောင်းမွန်စွာ ဖွဲ့ စည်း တည် ထောင် ထား သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုသည် မော်တော်ကားတစီးနှင့်သာတူပြီး လက်တွန်းလှည်းငယ်နှင့် မတူပေ။

\+ \+ \+

အိမ်ဆောက်၍ရောင်းသော လုပ်ငန်းရှင်တဦးသည် အိမ်သစ် တဆောင်ကို ညားစ ဇနီးမောင်နှံအား ပြ သ သော အ ခါ လင် ယောကျ်ားထက် ဇနီးသည်ကို အနည်းငယ်ပိုမို၍ လိမ္မာပါးနပ်စွာ အာရုံစိုက်မှု ပြုပေးပါလေ။

အကယ်၍ ဇနီးသည်ကသာ မနှစ်သက်လျှင် ထိုအိမ်ကိုရောင်း ချ၍မရမည်မှာ ဆယ်ပုံတွင် ကိုးပုံ သေချာလေသည်။

\+ \+ \+

(ဒုတိယအကြိမ်)

လူပေါင်းများစွာတို့သည် ငွေရင်းငွေနှီး အလုံအလောက်မရှိပဲနှင့် လုပ်ငန်းကို ပေါင်နှံခြင်း၊ ငွေချေးခြင်း၊ ဘဏ်တိုက်မှ ငွေပိုထုတ်ချေးခြင်းအစရှိသည်တို့ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ဆောက်ကြရာ နောက်ဆုံးတွင် ထိုသူမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်ဆောက်သူတဦးမဟုတ်တော့ပဲ အကြွေး တည် ဆောက် သူ တဦး သာလျှင်ဖြစ်နေကြောင်းကို မိမိကိုယ်တိုင် တွေ့ရှိနေရလေတော့၏။

အချို့သော ကြွေးရှင်မြီရှင်တို့သည် သူတို့ထောက်ပံ့ထားသောအခွင့်အရေးများကို အနှေးနှင့်အမြန်ဆိုသလို ပြန်လည် ရုပ်သိမ်းယူလိုက်လျက် သူ၏အဆောက်အအုံကြီးမှာလည်း ပြိုကွဲ ပျက်စီးရလေတော့သည်။ သူသည် အပင်ပန်းခံ၍ ကြိုးစားခဲ့ရပုံများကိုထိုအခါတွင်မှ အဟောသိကံ ဖြစ်ရလေတော့သည်။

အကယ်၍ သူသည် မိမိအင်အားရှိသည်ထက်ပို၍မလုပ်မိခဲ့လျှင်တနည်းဆိုသော် အကယ်၍သူ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလေးကို ငယ်ပင် ငယ်သော်လည်း ဘေးကင်းရန်ကင်း လုံခြုံစွာထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခဲ့လျှင် မည်သည့်ကြွေးရှင်မြီရှင်၏ သနားညှာတာမှုကိုမျှ မခံယူရပဲထူထောင်နိုင်ခံ့သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခုကိုသူတည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ပေလိမ့်မည်။

မည်သူမဆို အတိုးပေးရန် မကြံစည်ရသေးမီ သူသည် အသားတင်အမြတ်များပေါ်တွင် ကောင်း ကောင်း အာရုံစူးစိုက် သင့်ပေသည်။ ဘေးကင်းရန်ကင်း အသုံးပြုနိုင်သော (ဝါ)ချေးယူနိုင်သောငွေအင်အားသည်ကားအသားတင်အမြတ်ပေါ်တွင်သာလျှင်တည်ရှိပေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

ကြွေးမြီများသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်ဆောက်သည့် အရာသော်လည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဖျက်ဆီးသည့် အရာသော်လည်းကောင်း တမျိုးမျိုးဖြစ်ရပေမည်။ စဉ်းစား နိုင်း ချိန်ကြည့်ရန် သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးလှသော အချက်ကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတခု၏ အသားတင်အမြတ်ပင် ဖြစ်လေသည်။

+ + +

ကုန်သွယ်မှု လုပ်ငန်းတိုင်း၊ သို့မဟုတ် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း တိုင်း၏ထိပ်ဆုံးတွင် ဦးစီးခေါင်းဆောင်အဖြစ်ဖြင့် လျှင်မြန်စွာ စီရင်ဆုံးဖြတ်တတ်သူတဦးရှိနေသည်ကို သင် တွေ့ရှိရပေလိမ့်မည်။ ထိုနေရာတွင် ယိမ်းယိုင်နှေးကွေးသူ၊ လေးကန်ဖင့်နွဲ့သူ၊ အချိန် ရွှေ့သူ၊ အလုပ် ရွှေ့ဆိုင်းသူ၊ သိက္ခာသမာဓိ ကင်းမဲ့သူ၊ စိတ် မတည်ကြည်သူများကို မည်သည့်အခါမျှ သင် တွေ့ရှိရ လိမ့် မည် မဟုတ်ပေ။

+ + +

ဆိုင်တဆိုင် ဖွင့်လှစ်တည်ထောင်မည့် နေရာ၏တန်ဖိုးကို "ဆိုင် ရှေ့ဖြတ်သန်းသွားလာသူဦးရေနှင့် ၎င်းတို့၏ဝယ်အား" ကသာ ဆုံးဖြတ်သည်ဟု ဆိုရပေမည်။

ဆိုင်တဆိုင်ကို စတင်ဖွင့်လှစ်တော့မည်။ သို့မဟုတ် ဝယ် ယူ တော့မည်ဟု ကြံစည်လျှင် ရှေးဦးပထမ ရက်တပတ်ခန့် တခြား ဘာမျှမလုပ်သေးပဲ ဆိုင်ခင်းဖို့ကိုစွနှင့် ဆိုင်ရှေ့ဖြတ်သန်းသွားလာ

သူတို့ကိုရေတွက်မှတ်သားခြင်းများဖြင့် အချိန်ကိုအဖိုးတန်အောင် အသုံးပြုသင့်လေသည်။

လယ်သမားတဦးအတွက် ခေတ်မြေသြဇာကို လိုအပ်သကဲ့သို့ပင် မိမိအတွက်လည်း ဖြတ်သန်း သွားလာသူများကို လို အပ် လှသည်။ ဈေးဆိုင်တခု ဖွင့်လှစ်ရန်အတွက် အကောင်းဆုံးနေရာကို ရွေးချယ်ခြင်းသည် အရေးကြီးသောကိစ္စတရပ်ပင် ဖြစ်လေသည်။

ထို့ကြောင့် ယခုခေတ် ဆိုင်ခွဲအများအပြားရှိသော လုပ်ငန်းကြီးတို့သည် နေ ရာ ရွေး ချယ် သူ များ ကို လ ခ ကြေး ငွေ ပေး ၍ ခန့်ထားကြပြီဖြစ်၍ ဆိုင်နေရာရှာပေးသူတို့အဖို့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းတခုပ်ပင် ဖြစ်နေပေသည်။

\+ + +

ပစ္စည်း တစုံတခု ဝယ်ယူခြင်းမှာ အိမ်တွင်းရေး ဆွေးနွေးနှီးနှောမှုမှပေါ်ပေါက်လာတတ်လေသည်။ ဤအချက်ကို လက်လီကုန်သည်တိုင်း စိတ်တွင်စွဲစွဲမြဲမြဲထားသင့်သော အ ကြောင်း မှန်တရပ်ဖြစ်လေသည်။

ဈေးသည်များသည် မိမိတို့အကြောင်းကို အိမ် ထောင် ရှင် အသီးသီးကဘယ်မျှအထိ ပြောဆိုဆွေးနွေးနေကြကြောင်းသိရှိခဲ့ပါလျှင် ဖောက်သည်များအပေါ်တွင် ယခုထက် သာလွန်ပိုမို၍ စိတ်ပါလက်ပါ အရေးတယူ ဂရုစိုက်ကြပေလိမ့်မည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

အမျိုးသမီးတဦးသည် ဈေးဝယ်ပြီး အိမ်သို့ပြန်ရောက်သော အခါ မိမိပြုလုပ်ခဲ့သမျှနှင့် မိမိတွေ့ကြုံခဲ့ရသမျှတို့ကို ယေဘုယျ အားဖြင့် တနာရီလောက် ပြန်ပြောင်းပြောပြနေပေလိမ့်မည်။

သူမသည် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဈေးနှုန်းများနှင့် ဈေးရောင်းသူ များအကြောင်းကို ပြောပြပေလိမ့်မည်။ မိမိ၏ စိတ်ကူးထင်မြင် ချက်များကိုလည်းထုတ်ဖော်ပြောပြပေလိမ့်မည်။သူ့ထင်မြင်ချက် များကား လက်လီဆိုင်များအတွက် အရေးပါအရာရောက်ဆုံး ဖြစ်လေတော့၏။

\+ \+ \+

လုပ်ငန်းတစုံတခုတွင် အသုံးပြုနေသော်လည်း အဓိပ္ပာယ် ကင်းမဲ့သော ခေါင်းစီးအမည်များ အမြောက်အမြားရှိကြသည်။

ခေါင်းစီးအမည်ဆိုသည်ကား ဆိုင်းဘုတ်နှင့်တူ၏။ ၎င်းသည် လူထု၏ နှစ်သက်လိုလားသော အာရုံဖူးစိုက်မှုကို ရအောင် မဆွဲ ဆောင်နိုင်လျှင် တန်ဖိုးလုံးဝမရှိပေ။

\+ \+ \+

ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သည်ဖြစ်စေ မည်သည့် ဈေးဆိုင်မဆို ၎င်း၏အဖိုးအတန်ဆုံးသော ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းမှာ ၎င်း၏ကိုယ်စား လှယ်အရေးအတွက်သာဖြစ်ပေသည်။မိမိအပေါ် ကျေနပ်နှစ်သက် သွားသော ဖောက်သည်များသည် မိမိတို့နှစ်သိမ့်မှုကို အခြား မိတ်ဆွေများသို့ အဆင့်ဆင့်ဖောက်သည်ချပြီး လူလူချင်း ကြော် ငြာပေးကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

ကျွန်ုပ်သည်သာ အကယ်၍သာ ကုန်စုံဆိုင် ပိုင်ရှင် တဦးဖြစ်ခဲ့လျှင် ကျွန်ုပ်၏ဆိုင်တွင်းမှထွက်ခွာသွားသော ငွေများအကြောင်းကို တနေ့လုံး စဉ်းစားဆင်ခြင်နေမိပေလိမ့်မည်။

ကုန်စုံဆိုင်တခုအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာကြသောလူများတွင် အနည်းဆုံးအားဖြင့် သုံးပုံ တပုံခန့်မှာ မည်သည့် ကုန်ပစ္စည်းကိုမျှ အဝယ်ပဲ ပြန်ထွက်သွားလေ့ရှိကြသည်။

\+ \+ \+

လူတို့သည် အများအားဖြင့် လိမ္မာပါးနပ်သော ယှဉ်ပြိုင်ဖက်အနည်းငယ်ကို တွေ့ရှိရသောအခါ မိမိ၏စွမ်းအင်ကို အကောင်းဆုံးအားထုတ်၍ လုပ်ငန်း ခိုင်မြဲတည်တံ့အောင် အလျင်အမြန် ဖန်တီးတတ်ကြလေသည်။

\+ \+ \+

လယ်ယာစိုက်ပျိုးသော ခရိုင် နယ်မြေအတွင်း ရှိ မြို့ကလေးများက မည်သည့်လက်လီကုန်သည်မဆို မိမိရှိ နယ်မြေအတွင်း အနည်းဆုံး တခေါက်လောက် ခရီးထွက်၍ လှည့်လည် ကြည့်ရှုသင့်ပေသည်။

တောခွေးသည် သူ၏လိုဏ်ခေါင်းတွင် ပုန်းအောင်း နေ၏။ သင်ကား တောခွေးမဟုတ်၊ ဆိုင်ထဲတွင် အဘယ့်ကြောင့် ကိန်းအောင်းနေရမည်နည်း၊ ဖောက်သည်များရှိရာသို့ မကြာခဏသွားရောက်လည်ပတ်ပါလေ။

\+ \+ \+

ဝင်ငွေများများရသော စီးပွားရေးသမားတိုင်း အုပ်ချုပ်သော အစိုးရအတွက် အဓိကထား၍ အလုပ်လုပ်ပေးလျက်ရှိကြလေသည်။

\+ + +

ဥစ္စာပစ္စည်းဆိုရာ၌ အမျိုးအစားအားဖြင့် သုံးမျိုးသုံးစားရှိသည်ဟု ကျွန်ုပ်တို့ ဆိုကြရပေမည်။ (၁) ပုဂ္ဂလိကတဦးတည်းသုံးပစ္စည်း။ (၂) သံဃိက အများသုံးပစ္စည်းနှင့် (၃) ဌာနပစ္စယလုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းတို့ ဖြစ်ကြသည်။

လက်ပတ်နာရီသည် ပုဂ္ဂလိက တဦးတည်းသုံး ပစ္စည်းဖြစ်၏။ စာတိုက်သေတ္တာသည် သံဃိက အများသုံး ပစ္စည်းဖြစ်၍ စက်ရုံတခုအတွင်းမှ စက်ယန္တရားများသည် ဌာနလုပ်ငန်းသုံး ပစ္စည်းဖြစ်လေသည်။

ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုသော် လူတို့သည် ပုဂ္ဂလိကသုံးပစ္စည်းကို အလွန်တရာ မြတ်နိုး၏။ ကောင်းမွန်စွာဂရုစိုက်၏။ ၎င်းကိုတဦးတည်း သို့မဟုတ် တအိမ်ထောင်တည်းကသာ ပိုင်ဆိုင်၏။ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပစ္စည်းများကို ကာကွယ် စောင့်ရှောက်ရန် လူတိုင်းစိတ်အားထက်သန်၏။ ပိုင်ဆိုင်သူတဦးသည် အခြား ပိုင်ဆိုင်သူတဦး၏ ဥစ္စာပစ္စည်းကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက် ကြရပေလိမ့်မည်။

သို့သော် များစွာသော လုပ်ငန်းကြီးတို့တွင် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဘက်ဘောဝတ်ခေတ် မရှိကြဟု ဆိုရပေမည်။ အိမ်ထောင်ဘခုမှဥစ္စာပစ္စည်းကို အိမ်သူအိမ်သားတို့ ကောင်းစွာ ကာကွယ်

(နောက်စာမျက်နှာ)

စောင့်ရှောက်သကဲ့သို့ လုပ်ငန်းကြီးတခုမှ ဥစ္စာပစ္စည်းကိုမူကား မည်သည့်အခါမျှ ကောင်းစွာ ကာကွယ် စောင့်ရှောက်ခြင်း မရှိကြပေ။

ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းကြီးတခုမှ လူများသည် ထိုလုပ်ငန်း၏ပစ္စည်းဥစ္စာများ ပြုန်းတီးပျက်စီးခြင်း၊ဆုံးရှုံးနစ်နာခြင်းများကို အလေးမပြု ဂရုမစိုက်ပဲ လျစ်လျူရှု ထားတတ်ကြလေသည်။ သို့ဖြစ်၍ ၎င်းတို့ကို အထူးညွှန်ကြားချက်များပေးထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ လုပ်ငန်းတွင်ရှိသော ဥစ္စာပစ္စည်း များ၊ ကုန်စည်များနှင့် အရာဝတ္ထုအားလုံးမှာငွေသာလျှင်ဖြစ်ကြောင်းကို သူတို့အား ကောင်းကောင်း သဘောပေါက်အောင် ပြောပြသင့်လေသည်။

လုပ်ငန်းတခုမှ ဥစ္စာပစ္စည်းများကို ပုဂ္ဂလိကပိုင် ဥစ္စာပစ္စည်းများကဲ့သို့ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားနိုင်ရန် မည်သည့်အခါမျှ မမျှော်လင့်နိုင်ပေ။ သို့သော် အလုပ်သမားများ ပိုမို၍သတိပြု ဂရုစိုက်လာစေရန်နှင့် ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်ကြစေရန်ကိုမူကား အနည်းဆုံးအားဖြင့် တစုံတခု ပြုလုပ်ပေးနိုင်ကြပေလိမ့်မည်။

\+ \+ \+

ပေါက်သည့်တဦးကို နှောင့်ယှက် ဟန့်တားခြင်း မပြုပါနှင့် ရာဇဝတ်ပြစ်မှု ထင်ရှားသူတဦးသာလျှင် စီရင်ချက်၏အလယ်တွင် ရပ်တန့်နေလို၏။

စီးပွားရေးသမားအားလုံးလိုလိုပင် လေ့လာဆည်းပူးခြင်းနှင့် သင်ကြားနာယူခြင်းတို့ကို ရပ်တန့်ထားတတ်၏။ သူတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်းကို လေ့လာ ဆည်းပူးရမည့်အရာတွေ ပိုမိုများပြားလာသောအခါ လေ့လာဆည်းပူးခြင်းကိုရပ်တန့်ပစ်တတ်ကြလေသည်။

ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန် အမှတ်(၂)ကို ဆက်ဖတ်ပါ။

○

ဟားဗဒ်ကာဆင်

၏

အကျဉ်းချုပ်အတ္ထုပ္ပတ္တိ

ဟားဗဒ်ကာဆင်သည် ကနေဒါပြည်တွင် အလွန်တောကျလှသော ဆလ်ကက်ရွာကလေး၌ ၁၈၆၉ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် ဖွားမြင်ခဲ့လေသည်။ သူ၏ဖခင်မှာ မက်သဒစ်ဂိုဏ်းဝင် သာသနာပြုဆရာကြီးတဦးဖြစ်၍ သူ့အဘိုးသည်လည်း နာမည်ကျော် မက်သဒစ် သာသနာပြုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ဖြစ်လေသည်။ ကာဆင်သည် အိန္ဒိယ လူနီရိုင်းကြီးများအကြား၌ ကြီးပြင်းခဲ့ရ ပေသည်။ သူ့မိဘတို့သည် အလွန်တရာ ဆင်းရဲနွမ်းပါးသ[illegible] လယ်တောသို့ [illegible] ကာဆင်မှာ အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်တွင် [illegible] ဘောက်ချသိမ်းရသောအလုပ်ကို လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး [illegible] အခါမှ လုပ်ခအဖြစ် အိပ်ဆောင်နာရီ[illegible] သက်သောင့် ရရှိခဲ့လေသည်။

(ဒုတိယအကြိမ်)

အသက် ၁၄ နှစ်အရွယ်တွင် တောအရပ်မှ ပထမအကြိမ် ထွက်ခွာ၍ တိုရွန်တိုမြို့သို့သွားရောက်နေထိုင်လေသည်။ ထိုနောက် သူသည် မကြာမီ အမေရိကန်ပြည်သို့ စွန့်စားသွားရောက် ကာ သတင်းစာတိုက်တခုတွင် ရုံးစေကလေးအဖြစ် စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး မကြာမီပင် အထက်လူကြီးများက သူ၏စွမ်းရည်ကို သိရှိလာကြသဖြင့် လက်ထောက်အယ်ဒီတာအဖြစ် ရာထူးကိုပေးလိုက်ကြလေသည်။

သူသည် ဆောင်းပါးများ ရေးသားရာတွင် ထူးချွန် ကောင်းမွန်သဖြင့် နာမည်ကြီးလာသောအခါ သတင်းစာတိုက်များစွာက သူ၏ဆောင်းပါးများကို စျေးနှုန်းတိုးမြှင့်ပေးပြီး အလုအယက်တောင်းယူကြသည့်ပြင် သူ့မှာလည်း နာမည်ကျော် သတင်းစာဆရာတဦး ဖြစ်၍လာခဲ့လေသည်။

သူသည် အမေရိကန်သမ္မတကြီးနှင့်လည်းကောင်း၊ စာရေးဆရာကြီး မာ့ခ်တွိန်း၊ သဘ္ဘေးကြီး အင်ဒရူး ကာနေဂျီ၊ စီးပွားရေးဝိဇ္ဇာကြီး မော်ဂင်၊တရားသူကြီး ဂယ်ရီ အစရှိသောထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့နှင့်လည်းကောင်း သတင်းစာဆရာ တဦးအနေဖြင့် တွေ့ဆုံသိကျွမ်းခဲ့ရသေးသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရသဖြင့် ကာဆင်သည် လုပ်ငန်းကြီးများအကြောင်း၊ ငွေကြေး စီးပွားရေး ကိစ္စများအကြောင်း အစရှိသည်တို့ကို အထူးလေ့လာ၍ သိရှိနားလည်

(ဒုတိယအကြိမ်)

ကျွမ်းကျင်လာသဖြင့် ၎င်းအား အီမာဆင် ကုန်သည်ကြီးများအဖွဲ့တွင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်ဖြင့်လည်းကောင်း၊ ဘဲလ် တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီနှင့် စတင်းဒတ်အဝိုင်းလ် ရေနံကုမ္ပဏီကြီးတို့၏ အတိုင်ပင်ခံ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ကြီး အဖြစ်ဖြင့်လည်းကောင်း ခန့်ထားခြင်း ခံခဲ့ရလေသည်။

ပထမ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်နေစဉ် အတွင်းက အင်္ဂလန်ပြည်၏ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးဝန်ကြီးအဖြစ် ဆောင်ရွက်နေသော "သတင်းစာဘုရင်ကြီး" လော့ဒ်နော့သ် ကလစ်ဖ်က အင်္ဂလန်ပြည်သို့ လာရောက်၍ ကုန်ပစ္စည်းများ ပိုမိုထွက်ရှိရေးအတွက် ဝိုင်းဝန်း ကူညီပေးရန် ဖိတ်ခေါ်သဖြင့် ၁၉၁၄ ခုနှစ်အတွင်း အင်္ဂလန်ပြည်သို့ သွားရောက် နေထိုင်ခဲ့ရာ ကွယ်လွန်သွားသည်အထိပင် ဖြစ်လေသည်။

သူသည် ဗြိတိန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကို စိတ်ပါဝင်စားလာပြီး အကြိမ်ပေါင်းများစွာ တရား ဟော ပြော ခြင်း၊ စီးပွားရေး-တိုးတက်ကြီးပွားရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းမွန်ရေး၊ စိတ်ဓာတ်ကြွခိုင်ရေး စသည်ဖြင့် တကျကျမ်းပေါင်းအမြောက်အမြားကိုလည်း ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့လေသည်။

သူသည် ၁၉၁၅ ခုနှစ်တွင် စီး ပွား ရေး လုပ် ငန်း များ ကို လူတိုင်း-လူတိုင်း အကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာ ရန်ရည်သန်၍ တိုးတက်ရေး (Efficiency) မဂ္ဂဇင်းကို စတင်ထုတ်ဝေခဲ့လေသည်။

ကာဆင်သည် အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်မှ ၈၃ နှစ်အရွယ်အထိ နှစ်ပေါင်း ၇၀ ကာလအတွင်း အနားမယူပဲ တဆက်တည်း အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့သူဖြစ်ရာ တက်ကျမ်းစာအုပ်ပေါင်း ၁၄၇-အုပ် ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ရုံသာမက တိုးတက်ရေးမဂ္ဂဇင်းကို တဦးတည်းရေးသား၍ လစဉ် ထုတ်ဝေခဲ့သည့်အပြင် တရားပွဲပေါင်း ငါးထောင်ကျော် ကျင်းပဟောပြောခဲ့သေးသဖြင့် အလွန်ထူးချွန်သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးဖြစ်လေသည်။

ငယ်စဉ်က ပညာမသင်ကြားခဲ့ရပဲ လူဆင်းရဲ တောသားလေးဘဝမှ ၎င်း၏ကိုယ်ပိုင် ကြိုးစားအားထုတ်မှု၊ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် စွမ်းဆောင်မှု၊ လေ့လာဆည်းပူး သင်ကြားနာယူမှု၊ စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်မှု အစသည်တို့ကြောင့် အောင်မြင်ခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်း၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်း၊ ထင်ရှားကျော်ကြားခြင်း၊ ကျန်းမာခြင်း၊ အသက်ရှည်ခြင်း တည်းဟူသော အကျိုးတရားများကို ပြည့်ပြည့်ဝဝခံစားလျက် အသက် ၈၂ နှစ်အရွယ် ၁၉၅၁ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် လန်ဒန်မြို့၌ ပြင်းထန်သောဝေဒနာကိုမခံစားရပဲ တောက်ပြောင်သော မျက်လုံးများဖြင့် ပြုံးရွှင် တည်ငြိမ်စွာကွယ်လွန်သွားရှာလေသည်။

ကာဆင်၏ ကြီးပွားတိုးတက်ရေးဝါဒတွင် သက်ဝင်ယုံကြည်သဖြင့် သူ့နည်းနိဿယကိုလိုက်၍ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ကြသူ ပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်း မည်မျှလောက် အကျိုးထူးခံစားကြရသည်ကို စောင်ရေ သုံးသန်းကျော်အထိ ထုတ်ဝေခဲ့ရသော သူ၏စာအုပ်များက ထင်ရှားစွာသက်သေခံနေပေသည်။

ကွယ်လွန်သူစာရေးဆရာကြီး ပီမိုးနင်းသည် သူ့စာအုပ်များကိုဖတ်၍ တက်ကျမ်း အမြောက်အမြားကို ရေးသား ပြုစုသွားခဲ့သည်။ ဆရာ ဦးပန်းချိုငှ၊ ဆရာ မြို့မမောင် စသော ပုဂ္ဂိုလ်များသည် သူ့ကျေးဇူးနှင့်မကင်းကြပေ။

ကာဆင်၏ ဝါဒ

"ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝဝါဒမှာ ကောင်းကောင်းလုပ် ပျော်ပျော်နေပင် ဖြစ်သည်။ သူတပါးအား စောင့်ရှောက် ကူညီခြင်းမပြုပဲ အသက်ရှင်နေရသဖြင့် ပျော်ရွှင်ခြင်း မရှိဟုဆိုလျှင် လူ့ဘဝမှာနေဖို့ပင် မကောင်းတော့ချေ။ အသက်ရှင်နေရန်အတွက် အလွန်တရာပင် ခဲယဉ်းစွာ ကြိုးပမ်းရပါသည်။ ယင်းသို့ ကြိုးပမ်း၍ရရှိသော ဘဝတသက်တာကို ကောင်းစွာအသုံးပြုကြရပေမည်။

လူ့ဘဝ၌ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာတို့မှာ နေရာတကာ၌ပင် ရှိသည်။ ဆင်းရဲသားလည်း ပျော်ရွှင်နိုင်၏။ လူချမ်းသာလည်းပျော်ရွှင်နိုင်၏။ စားသောက်ရာ၌ လည်းကောင်း၊ ကစားခုန်စားရာ၌လည်းကောင်း၊ ခရီးသွားလာ လှည့်လည်ရာ၌ လည်းကောင်း၊ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲသွားရာ၌လည်းကောင်း၊ ပညာရှာဖွေ ဆည်းပူးရာ၌ လည်းကောင်း၊ ပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်မှု၌ လည်းကောင်း၊ ကိစ္စတစုံတရာကို စွမ်းဆောင် အောင်မြင်ရာ၌ လည်းကောင်း ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာများ ရှိကြပါသည်။

ဤကမ္ဘာလောကကြီးကား ကြီးမားကျယ်ဝန်းလှ၏။ ကျွန်ုပ်သည်ကား သေးငယ်လှ၏။ ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်အဖို့ သောက

ပွေ့စရာ၊ ကြောက်လန့်စိုးရွံ့စရာ၊ အထင်ကြီးစရာ၊ သွေးကြီးစရာ၊ ဘဝင်မြင့်စရာဟူ၍ ဘာမျှမရှိပါ။ အစစအရာရာမှာ တင်းမာခက်ထန်လှသဖြင့် ကျွန်ုပ်သည် တင်းမာခက်ထန်ခြင်းကို ဆန့်ကျင်ကာ ကလေးသဖွယ် အံ့သြခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်း၊ ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်း၊ သက်လုံကောင်းခြင်း စသည်ဖြင့် ဘဝ၏ အကျိုးကျေးဇူးကို ခံယူခဲ့ရပါသည်။

မှန်သည်ဟု ထင်သည့်ကိစ္စတွင် အမှန်ဘက်မှနေ၍ မတိုက်ခိုက်လျှင် သူရဲဘောနည်းရာ ကျချေမည်။ အချင်းချင်းကို မတရားပြုလုပ်လျှင် မိုက်မဲရာ ကျချေမည်။ တီထွင်မှုကိုမပြုနိုင်လျှင် လူ့ဘဝမှာ အချည်းနှီးသာ ဖြစ်ချေမည်။

"လောက၌ အကောင်းဆုံးသောအရာလေးမျိုးကို တွေ့ရှိရပါသည်။ ၎င်းတို့ကား ပညာ၊ ဥစ္စာ၊ ကရုဏာနှင့် ဟဒယ-တို့ပင် ဖြစ်ကြသည်။ ထိုလေးမျိုးကို တိုးပွားအောင် ကြိုးစားဆောင်ရွက်နိုင်မှ ဘဝသက်တမ်းတွင် တန်ဖိုးရှိပါမည်။ မဆောင်ရွက်နိုင်က အချည်းနှီးသာတည်း"။

သူ တည်ထောင်ခဲ့သော တိုးတက်ရေးမဂ္ဂဇင်းသည် ကာဆင်ကြီးလက်မှ သူ့သား ကာဆင်ငယ်လက်သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ရာ ကာဆင်ကြီး နောက်ဆုံးရေးသားခဲ့သော စာမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်လေသည်။

ကာဆင်၏ နောက်ဆုံးစာ

"ကျွန်ုပ်သည် ဆောင်းပါးပေါင်းမြောက်မြားစွာကို ကြိုတင်ရေးသား ထားသောကြောင့် သင်တို့သည် ကျွန်ုပ်၏ ဆောင်းပါးများကို နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆက်လက်၍လစဉ်မှန်မှန်ဖတ်သွားကြရပေလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် ယခုရေးနေသော ဤဆောင်းပါးသည် ကျွန်ုပ်၏ နောက်ဆုံးဆောင်းပါးပင် ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်သည် လွန်ခဲ့သော ၃၇ နှစ်ကာစ၍ လုပ်လာခဲ့သော အလုပ်ကို ယခုတိုင် ဆက်၍ လုပ်ကိုင်နိုင်အောင် အသက်ရှည်ခဲ့ပါသည်။

ဤ ထိုးတက်ရေး မဂ္ဂဇင်းမှာ စာဖတ်ပရိသတ် တသိန်း လေးသောင်းကျော်ရှိ၍ ဘာသာခြောက်မျိုးဖြင့် ပြန်ဆိုရိုက်နှိပ် ထုတ်ဝေရပါသည်။

ဤမဂ္ဂဇင်းသို့ ရာသက်ပန်ကြေးပေးထားသောစာဖတ်သူပရိတ်သတ်ပေါင်း ၅၇၀၀၀ ကျော်ရှိ၍ ကမ္ဘာပေါ်တွင် တခုတည်းသော ထူးခြားသည့် မဂ္ဂဇင်းဖြစ်ပါသည်။

ဤမဂ္ဂဇင်းသည် ၃၇ နှစ်ကာလပတ်လုံး လူတဦး တည်း က မဂ္ဂဇင်းတအုပ်လုံးလောက်ကိုပင် ဒိုင်ခံ ရေး သား သော မဂ္ဂဇင်း ဖြစ်၍ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဤမဂ္ဂဇင်းမျိုး ဤ တ ခု တည်း သာ ရှိ ပါသည်။"

(ဒုတိယအကြိမ်)

လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ကာလမှ ကျွန်ုပ်သည် ဤမဂ္ဂဇင်းကို သား-အက်ဒွပ်သို့ လွှဲအပ်လိုက်သည်။ ယင်းသို့ လွှဲအပ်လိုက်မှသာလျှင် ကျွန်ုပ်၏ ရှည်လျားလှသော ဘဝသက်တမ်း၏ နောက် ဆုံး နှုတ်ဆက်ပွဲကြီးကို ခမ်းနားစွာကျင်းပနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုသို့လွှဲအပ်ပေးပြီးနောက် လေးရက်အကြာတွင် ကျွန်ုပ်သည် နယူးဇီလန်သို့ လေယာဉ်ပျံ နှင့်သွားရောက်၍ ဆယ်လကြာမျှ ဤလှပသော ကျွန်းနှစ်ကျွန်းတွင် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ နေထိုင်ကာ သွားလာလည်ပတ်၍ ၂၅ ကြိမ်မျှတရားဟောပြောခဲ့သည်။

ရင်းနောက် အင်္ဂလန်သို့ပြန်လာပြီးလျှင် ကျွန်ုပ်၏ ဘဝသက်တမ်းတွင် နေထိုင်ရန်ကျန်ရှိနေသေးသောအချိန်ကာလကိုကျွန်ုပ်၏ သားမယားနှင့်အတူ အေးချမ်းသာယာစွာ နေထိုင်ခဲ့သည်။

ကျွန်ုပ်သည် ကမ္ဘာ့အနှံ့အပြားအသုံးပြုလျက်ရှိသောကြီးပွားတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းကြီးကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ကျွန်ုပ်သည် ကြီးပွားတိုးတက်ရေးနှင့်ထိုးထွင်းဉာဏ်အသုံးပြုရေး စသည်တို့တွင် တကမ္ဘာလုံးကပင် ဗြိတိသျှလူမျိုးများကို အားကိုးနေကြရသည်ဟု ထင်မှတ်မိသည်။ ထို့ကြောင့် အသက်ရှင်လျက်ကျန်နေခဲ့သော သင်တို့သည် ဤအဖိုးတန် မှန် မြတ် သော ကိ စ္စ များ ကို ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ကြရပေမည်။

ကျွန်ုပ်သည် မသိမလိမ္မာမှုနှင့် အစိုးရအမှုထမ်းများ မတရား
ကျိုးမှ စသည်တို့ကို အတိုက်အခံပြုသည့်စာအုပ်ပေါင်း ၁၄၃

အုပ်ကို ရေးသား ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ အသက်ရှင်လျက် ကျန်ရှိနေသေးသော သင်တို့သည် ထိုစာအုပ်မျိုးကို ပိုမို များ ပြား လာအောင် ရေးသားကြပြီးလျှင် အသိဉာဏ် အမြင်မှန်နှင့်လွတ်လပ်မှု စသည်တို့ ရရှိကြစေရန်အတွက် သင်ကြားပြသပေးကြပါကုန်။

ကျွန်ုပ်အဖို့ကား လုပ်ငန်းပြီးလေပြီ၊ အရပ်ရပ်၌ရှိကြကုန်သော ကျွန်ုပ်၏ မိတ်ဆွေများအား ကျွန်ုပ် နောက်ဆုံး နှုတ်ဆက်ခဲ့ပါ၏။

ဟားဗဒ် အင်န် ကာဆင်

၁၉၅၁ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ ၂၅ ရက်။

ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန် အမှတ် (၁)

- ကျွန်ုပ်၏ ဘ၀-၀ ါဒမှာ ကောင်းကောင်းလုပ်၊ ပျော်ပျော် နေပင် ဖြစ်သည်။

- လူ့ဘ၀၌ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာတို့မှာ နေရာတကာ၌ပင်ရှိသည်၊ သင်းရဲသားလည်း ပျော်နိုင်၏၊ လူခမ်းသာလည်း ပျော်နိုင်၏။

- ၎၏ကမ္ဘာလောကကြီးကား ကြီးမား ကျယ်ဝန်းလှ၏၊ ကျွန်ုပ်သည်ကား သေးငယ်လှ၏။

- မှန်သည်ဟု ထင်သည့်ကိစ္စတွင် အမှန်ဘက်မှနေ၍ မတိုက် ခိုက်လျှင် သူရဲဘောနည်းရာ ကျချေမည်။

- လောက၌ အကောင်းဆုံးသော အရာလေးမျိုးကို တွေ့ရှိရပါသည်၊ ၎င်းတို့ကား ပညာ၊ ဥစ္စာ၊ ကရုဏာနှင့် ဟာဒယ တို့ပင် ဖြစ်ကြသည်။

ဟားဗဒ်ကာဆင်

ဦးလှဒင် ဘာသာပြန်သော

"ဟားဗက်ကာဆင်၏ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန်(၁)

ကို "စာအုပ်ရှာ"pageမှအများအကျိုးအတွက်

စာပေဒါနပြုပါသည်။