

စီးပွားရေးတစ်ခုမှရသော

သင်ခန်းစာ

၉၉ ချက်



ဒေါက်တာ ခင်စန်းမော်

One Business 99 lessons by Nanz Chong-Komo

ထုတ်ဝေသူအမှာ

မည်သည့် လုပ်ငန်းမဆို စစလုပ်လျှင် လုပ်ချင်း အောင်မြင်မည်ဟု တထစ်ချ မပြောနိုင်။ ထို့အတူ အောင်မြင်နေသော လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် လည်း အောင်မြင်မှုကို ရေရှည် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်မည်ဟု တပ်အပ်မဆိုနိုင်။

မည်သည့် လုပ်ငန်းမဆို အတက်အကျ အနိမ့်အမြင့်က မလွဲမသွေ ရှိနိုင်သည်။ ။ ရှောင်လွှဲမရသော လောကဓံအဆိုးကို ကျိန်းသေကြုံတွေ့ရနိုင်သည်။ ။ ထိုသို့ ကြုံတွေ့ရလျှင် အသင့်အတင့် နှလုံးသွင်းနိုင်သောစိတ်တို့ဖြင့် ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိပါမှ မိမိတို့ ဆက်လက် လျှောက်ရမည့် ဘဝခရီး၊ သို့တည်းမဟုတ် ပြန်လည်ထူထောင်ရမည့် လုပ်ငန်းတို့ အတွက် အားသစ်အင်သစ်ကို ပြန်လည်မွေးဖွားနိုင်ပေမည်။

ယခု စာအုပ်တွင် တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင်ပိုင်ရှင် နန့်ဇ်ချောင်ကိုမိုသည် အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းရှင်ဘဝ၊ ဦးဆောင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူ စံပြအမျိုးသမီးအဖြစ်မှ ဒေဝါလီခံရသည့် အနေအထားသို့ ရောက်ခဲ့ရသော်လည်း စိတ်ဓာတ်မကျဘဲ သူ့အတွေး အကြံ၊ သူ့သင်ခန်းစာများကို အများ နမူနာယူနိုင်ရန် ဝေမျှဟောပြောထားသည့် အတွက် ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

နိဒါန်း

၁၉၉၇ ခုနှစ်၊ ဧပြီလမှာ ကျွန်မဟာ တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင်လို့ ခေါ်တဲ့ စတိုး ဆိုင်တစ်ခုကို ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဘာပစ္စည်းဝယ်ဝယ် တစ် ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားသာပေးရတဲ့ ကျွန်မရဲ့ ဆိုင်ဟာ ဂျပန်ပြည်က ယန်းတစ်ရာစတိုးနဲ့ အမေရိကန်ပြည်က ၉၉ ဆင့် စတိုးတို့ ကို အတုယူပြီး စင်က ၁ပူမ ၂၁ ပထမဆုံးဖွင့်တဲ့ ဆိုင်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ခေတ်ဆန်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အဆင့်အတန်းရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဆွဲဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ပစ္စည်းမှန်၊ နေရာမှန်၊ ဈေးကွက်မှန်နဲ့ ချိန်သားကိုက်ရောင်းနိုင်ခဲ့လို့ ပထမနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၃.၅ သန်း၊ ဒုတိယနှစ်မှာ ၆.၉ သန်းရပြီး တတိယနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၂ သန်း ရခဲ့တယ်။ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း စတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်ကနေ ၁၄ ဆိုင်အထိ ဖြစ်လာတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် မိဘနှစ်ပါးက ကျွန်မကို ဟောင်ကောင်မှာ မွေးခဲ့တော့ ဗီဇသွေးပါတဲ့ ကျွန်မရဲ့ ပထမဆုံးအလုပ်က ကလစ် (Klis) လို့ ခေါ်တဲ့ အဝတ်အစားဆိုင် ကလေးပါ။ ၁၁ လအတွင်း ဒေါ်လာရှစ်သောင်းဖိုး ရောင်းနိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင်ကို စတင်ဖွင့်ခဲ့ပြီး ဦးဆောင်စွန့်စားစီးပွားရှာသူ စံပြအမျိုးသမီး ဖြစ်လာတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းငယ် အစည်းအရုံးက ချီးမြှင့်တဲ့ တစ်နှစ်တာအတွက် အမျိုးသမီးစွမ်းဆောင်ရင်အဖြစ် ဆုချီးမြှင့်ခံရတယ်။ ကျွန်မကိုပေးအပ်ခဲ့တဲ့ ဆုတွေ၊ ချီးကျူးမှုတွေအတွက်

အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်လုပ်ရင်းရလာတဲ့ သင်ခန်းစာတွေကို တုံ့ပြန်ပေးအပ်ချင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ လက်တွေ့နည်းလမ်းကောင်းတွေနဲ့ အမှာ :တွေကို မျှဝေထားလို့ ကျွန်မ ကြုံတွေ့ရတဲ့ ဆိုးရွားမှုတွေကို ရှောင်ရှားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ အလစ်အငိုက် တိုက်ခိုက်လိုက်တဲ့ ရန်သူတော် SARS ရောဂါကြောင့် တချို့စီးပွားရေးတွေ ပျက်သွား ကြတယ်။ တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်ဟာ သူ့ရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားပြီး ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတယ်။ ကျွန်မကိုယ်တိုင် ကြုံကြုံခံနေရာက ဒေဝါလီခံရတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ခဲ့တယ်။

တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင် ဘုန်းဘုန်းလဲတဲ့ သတင်းဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ အကြီးကျယ်ဆုံး သတင်းတစ်ပုဒ်ပေါ့။ လူတိုင်းသိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးမို့ ကျွန်မရဲ့ ပုံဟာ သတင်းစာထဲမှာ ရက်ခြားပါနေတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ စင်ကာပူရဲ့ စီးပွားရေးအိုင်ကွန်လို့ အမွှမ်းတင်ခံရတဲ့ ဘဝကို ပြည်ဖုံးကားချတဲ့ သတင်းဟာ ရှေ့ဆုံးစာမျက်နှာမှာ ပါခဲ့တယ်။

လူတိုင်းက ကျွန်မကို မေးတယ်။ "ဘာဆက်လုပ်မလဲ နန့်ဇ်"။ ကျွန်မက "အများကြီးပဲ" လို့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။ တကယ်တမ်း သူတို့ သိချင်နေတာက လက်ဖျားခါလောက်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဟာ ဘာကြောင့် ကျဆုံးရတာလဲ၊ ဒါတောင် အကောင်းမြင်ဝါဒီနဲ့ ရှေ့ဆက်ပြီး တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နေနိုင်ရတာလဲ ... ဆိုတာတွေပါ။ ဒီအဖြေတွေဟာ စာအုပ်ထဲမှာ ပါပါတယ်။

တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင်ဟာ အတွေးသစ်တွေ၊ ကြီးကျယ်တဲ့ ဆောင်ရွက်မှုတွေ၊ အသေးစိတ်အာရုံစူးစိုက်မှုတွေကို အခြေခံပြီး တည်ထောင်ခဲ့တာမို့ လေ့လာသင့်ပါတယ်။ ငွေကြေးကို ပညာဉာဏ်နဲ့ ဆင်ခြင်ပြီး စီမံခန့်ခွဲဖို့ လိုကြောင်း၊ မမြင်နိုင်တဲ့ ကပ်ဆိုက်မှုတွေ အတွက် ကြိုတင်စီစဉ်

ဥိထားဖို့ လိုကြောင်း နမူနာပြနေတဲ့ အကောင်းဆုံးပြယုဂ်ပါပဲ။ ကျွန်မတို့ ရဲ့ အမှာ :တွေကို ဆည်းပူးလေ့ လာပြီး ရှောင်ရှားနိုင်စေချင်တာ ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ပျော်ရွှင်မှု၊ ပင်ပန်းမှု၊ နာကျင်မှုနဲ့ အောင်မြင်မှုတွေရခဲ့တဲ့ အချိန်နာရီနှစ်တွေဟာ ကော်ဇောနီအောက်က ဖုန်မှုန့်တွေလို ဖြစ်သွားပြီး။ ကျွန်မဟာ ဒီစာအုပ်ကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ပေါ့ပါးတဲ့ နှလုံးသားနဲ့ ရေးပါတယ်။

အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမယ့်သူကို အားပေးပြီး "ဒါဟာ အဆုံးသတ်မဟုတ်ပါဘူး" လို့ ပြောချင်တယ်။ ရရှိခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ ကျွန်မကို ပိုမိုကောင်းမွန်ကြွယ်ဝတက်ကြွတဲ့ လူတစ်ဦးအဖြစ် များစွာရင့်ကျက်စေခဲ့ပါတယ်။ အရှုံးတွေကိုချည်း ပြန်ကြည့်နေရင် ရှေ့ခရီးဆက်ခိုင်းမှာ မဟုတ်ဘူး ။ အခုတော့ ကျွန်မအတွက် ဘဝဟာ ချိုမြိန်လှပါတယ်။ ကျွန်မ ရင်ကဖြစ်ချင်တဲ့ ချစ်စရာကလေးနှစ်ယောက်ရှိတယ်။ စင်ကာပူအစိုးရရုံးအဖွဲ့တွေနဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေမှာ ဟောပြောပွဲတွေ ပြောရတယ်။ တခြားအခွင့်အလမ်းတွေကလည်း လက်ယပ်ခေါ်နေကြတယ်။

ကျွန်မရဲ့ ကိုယ်တွေ့တွေကို နှစ်သက်ကြလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ ကျွန်မလို ချောက်ကျမှုတွေကို ရှောင်ရှားပြီး အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ရောက်ပါစေလို့ ဆန္ဒပြုလိုက်ပါတယ်။

နန့်ဇ်ချောင်ကိုမ

အပိုင်း (၁)
အောင်မြင်သော
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများ
၁။ အရဲစွန့်ခြင်းနှင့် အရှုံးနည်းအောင်စီမံခြင်း

နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ဘာစားမလဲ၊ ဘာဝတ်မလဲဆိုတဲ့ အသေးအဖွဲကနေ ကိစ္စကြီးငယ်အတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ရင်ဆိုင်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြန်ပြင်လို့ မရအောင်ကြီးကျယ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်၊ ဘဝကို ဇောက်ထိုးမိုး မျှော်ဖြစ်စေနိုင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးကို ချရမယ့်အချိန် ရောက်လာရင် ခက်ခဲမှုတွေ ဖိစီးလာတတ်တယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကြီးတွေဟာ ကျွန်မတို့ ဘယ်လောက် အရဲစွန့်နိုင်သလဲဆိုတဲ့ အတိုင်းအတာပေါ် မူတည်ပါတယ်။

အဲဒီစကားလုံးတွေရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို သင်ပေးခဲ့တာ ကျွန်မရဲ့ မိဘတွေပေါ့။ အဖေနဲ့ အမေဟာ ဝင်ငွေရဖို့ လိုအပ်လာရင် ဘယ်တော့မှ နှစ်ခါပြန်ပြီး မစဉ်းစားခဲ့ဖူးဘူး။ ကျောက်စိမ်းအရောင်းအဝယ်ဆိုတာ မလွယ်ပါဘူး။ ကျောက်မျက်ရတနာ လက်ဝတ်လက်စား ကုန်သည် အလုပ်ဟာ မသေချာမရေရာတဲ့ စီးပွားရေးပဲလို့ နာမည်ကျော် ဖော်ကျွန်းမဂ္ဂဇင်းမှာ ဖော်ပြခဲ့ကြတယ်။ ကျောက်စိမ်းမှာ အစိမ်း၊ ခရမ်းဖျော့နဲ့ အဖြူဆိုပြီး အရောင်အမျိုးမျိုးရှိပြီးအဆင့်အတန်း အရည်အသွေးအမျိုးမျိုးနဲ့ တန်ဖိုးအမျိုးမျိုးရှိကြတယ်။ အဖိုးတန်ကျောက်စိမ်းကတော့ ဖန်သားလို ကြည်လင်စွာထွင်းဖောက်မြင်နိုင်တဲ့ သက်တမ်းရှင့်ကျောက်စိမ်းပေါ့။

အဖေဟာ အိမ်မှာ ရှိသမျှ ငွေတွေအကုန်သိမ်းကြိုးယူပြီး ကျောက်စိမ်းဈေးပွဲကို သွားပါတယ်။ ပြီးတော့ မသွေးရသေးတဲ့ အရိုင်းတုံးကို ဝယ်ရတယ်။

ကျောက်လွှာတွေအောက်က ကျောက်စိမ်းရဲ့ ပကတိအသွင်အပြင်ကို အပေါ်ယံကြည့်ပြီး ခန့်မှန်းရတာ တကယ့်ကိုခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ပါ။ ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်ဖို့ နမူနာဖြတ်ပြထားတဲ့ အရိုင်းတုံးရဲ့ အပိုင်းအစလေးတွေကို ဝမ်းတွင်းပါမီဇနဲ့ ခန့်မှန်းပြီး လေလံဆွဲရတာ မလွယ်ပါဘူး။ တစ်ခါတလေ ဒီအရိုင်းတုံးတစ်ခုတည်းကို တခြားလူတွေနဲ့ အပြိုင်ဝယ်ရတော့ ပိုက်ဆံအများကြီး ပေးခဲ့ရတယ်။ အမေက ငြိုငြင်ချင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အကြွေးကျသွားပြီဆိုတာနဲ့ အားပေးချီးမွမ်းပါတော့တယ်။

အိမ်မှာ ကျောက်စိမ်းကို ဖြတ်တောက်ပြီး သွေးတဲ့ စက်ရှိတယ်။ အရိုင်းတုံးတွေဝယ်ပြီး အဖေပြန်လာတဲ့ အချိန်တိုင်း အဖြုန်းကျောက်တွေ မိပြီလား၊ ငွေတွေရေစုန်မျောပြီလားလို့ တွေးရင်တထိတ်ထိတ်နဲ့ ။ ကျောက်သွေးစက်က တဂျစ်ဂျစ်မြည်လေ၊ ကျွန်မတို့ ရဲ့ နှလုံးခုန်သံက တဒုန်းဒုန်းကျယ်လေပါပဲ။ အသက်ရှူအောင့်ပြီး ဆုတောင်းနေမိသေးတယ်။ အဖေက ကျောက်သွေးတာကို ရပ်လိုက်တာနဲ့ အပ်ကျသံကြားရလောက်အောင် တိတ်ဆိတ်နေတော့တယ်။

တစ်ခါတလေတော့လည်း ကံကောင်းတတ်ပါတယ်။ သွေးပြီးသား ကျောက်ဟာ အရည်အသွေးကောင်းမွန်ပြီး ဆွဲပြား၊ လက်ကောက်၊ လက်စွပ်နဲ့ လက်ဝတ်လက်စားတွေ လုပ်နိုင်အောင် များများ ထွက်လို့ ပေါ့။ အဲဒီအချိန်တုန်းက မိသားစုရဲ့ ကံကြမ္မာဟာ ကျောက်တုံးတစ်တုံးပေါ်မှ မူတည်နေတယ်။ အရဲစွန့်ရတယ်၊ ကြံ့ခိုင်တဲ့ စိတ်ရှိရတယ်၊ ဒါတွေကို အဖေဆီက အမွေရခဲ့ပါတယ်။ ခေတ်ပေါ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကတော့ အရဲစွန့်တာ မဟုတ်ဘဲ အရှုံးနည်းအောင် စီမံခန့်ခွဲကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁။စားသုံးသူကို မှန်ကန်စွာသိရမယ်။

၂။အင်တာနက်ကတစ်ဆင့် စီးပွားရေးဗျူဟာ၊ အချက်အလက်၊ ဈေးကွက်တင်ပစ္စည်း၊ ပြိုင်ဖက်နဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို လေ့လာပါ

၃။စာရင်းဇယား လုပ်ပါ။ (ငွေချေးသည့် ပမာဏ၊ အတိုးနှုန်း၊ နှစ်စဉ်လစဉ် နေ့စဉ်အသုံး စရိတ်၊ ဆိုင်ငှားခ၊ ဝန်ထမ်းလစာ၊ စာရွက်စာတမ်း၊ ဖုန်းခ၊ အင်တာနက်၊ ခရီးစရိတ်)

၄။ပစ္စည်းချင်းတူလျှင် အသက်သာဆုံးဈေးနဲ့ ပေးနိုင်သူကိုရှာပါ

မဖော်ပြထားတဲ့ အချက်ကတော့ ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်တဲ့ စိတ်ရှိဖို့ ပါပဲ။ ဒီအချက်က အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီ ပို့ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။

*

၂။ အရည်အသွေး

ကျွန်မရဲ့ လက်လီဆိုင်ဟာ ဈေးနှုန်းချိုသာတာထက် အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းလို့ အောင်မြင်ခဲ့တာပါ။ စင်တိုင်းမှာ တင်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အရည်အသွေးပြည့်မီရမယ်။ အဲဒီလို ပစ္စည်းတွေရဖို့ အပတ်တကုတ် ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ - ဂျပန်အစားစာတင်ရောင်းရင် ဂျပန်ပြည်က စက်ရုံတွေအထိသွားပြီး သန့်ရှင်းမှုကို စစ်ဆေးတယ်။ အော်ဂဲနစ်ပစ္စည်းတွေပါလို့ ပြောရင် တကယ်ဟုတ်မဟုတ် သက်သေပြခိုင်းပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ မူဝါဒကို ဆုပ်ကိုင်ထားဖို့ ၊ ကတိကို ထိန်းသိမ်းဖို့ ကြိုးစားရတာ မလွယ်လှဘူး။ တစ်ခါက အစားအသောက် သိမ်းဆည်းလို့ ရတဲ့ သတ္တုဇလုံတွေ ရောက်လာတယ်။ ရေခဲသေတ္တာထဲမှာ သိမ်းထားနိုင်ပြီး မီးဖိုပေါ်မှာ နွေးလို့ လည်း ရတယ်တဲ့ ။ သေသေချာချာစစ်လိုက်တော့ ဇလုံနှုတ်ခမ်းတွေမှာ သံကြေးတွေကိုက်နေတယ်။ စုစုပေါင်း တန်ဖိုးက ဒေါ်လာသုံးသောင်း။ စိတ်ထဲမှာ လိပ်ခဲတင်းလင်းနဲ့ အပျက်အစီးစရိတ်ကာမိအောင် ပစ္စည်းနှစ်ခုကို တစ်ခုတန်ဖိုးနဲ့ ရောင်းရင်ကောင်းမလားလို့ ဆွေးနွေးကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှ ဌာနခွဲတိုင်းက ဝန်ထမ်းတွေ ရနိုင်သမျှလူစုပြီး ပစ္စည်းတစ်ခုချင်း စစ်ဆေးခိုင်းတယ်။ ပစ္စည်းကောင်းကို စင်ပေါ်တင်တယ်။ သံကြေးကိုက်နေတာတွေကို လှူဒါန်းလိုက်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ မူဝါဒဖြစ်တဲ့ အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းမှုကို ခိုင်မာစွာဆုပ်ကိုင်ထားနိုင်လို့ ဝမ်းသာမိပါတယ်။ ဒါဟာ မှန်ကန်တဲ့ နည်းလမ်း၊ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းလို့ အလေးအနက်

ယုံကြည်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်ရဲ့ အမှတ်အ
သားတစ်ခုအဖြစ် အောင်မြင်ခဲ့တာပါ။

*

၃။ ပစ်မှတ်မှာ အာရုံစူးစိုက်ခြင်း

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်မဟာ နယူးယော့ကလာတဲ့ ဧည့်ကထိကတစ်ယောက်ရဲ့ ဆွေးနွေးပွဲကို တက်ရောက်ခဲ့ဖူးတယ်။ သူက ပစ်မှတ်မှာ အာရုံစူးစိုက်ခြင်းရဲ့ စွမ်းအားကို သိသာထင်ရှားအောင် ဒီလိုအဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုတယ်။ အားကောင်းတဲ့ အလင်းရောင်သေးသေးလေးတွေကို ဆုံမှတ်တစ်ခုတည်း ဦးတည်ပြီး ထိုးထားလိုက်တဲ့ အခါ သူတို့ အားလုံးရဲ့ စွမ်းအင်ဟာ လေဆာရောင်ခြည်အဖြစ် ပြောင်းလဲသွားပါတယ်တဲ့ ။ အဲဒီ လေဆာရောင်ခြည်ဟာ မျက်စိထဲက တိမ်တွေ၊ ကျောက်ကပ်မှာ တည်နေတဲ့ ကျောက်တွေနဲ့ ကင်ဆာဆဲလ်တွေကိုတောင် ဖယ်ရှားနိုင်ပါတယ်တဲ့ ။

ဒါကို စီးပွားရေးသီအိုရီအဖြစ်သုံးရင် ကျွန်မတို့ ရဲ့ စွမ်းအားတွေကို ပစ်မှတ်မှာ အာရုံစူးစိုက်ထားတဲ့ အခါ ကင်ဆာနဲ့ တူတဲ့ အနှောင့်အယှက် အဟန့်အတားတွေကို ဖယ်ရှားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အာရုံစူးစိုက်မှုနဲ့ အင်ပါယာကြီး တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရဲ့ အတွင်းသားကို အာရုံစူးစိုက်မှု မရှိရင် အင်ပါယာကြီး အစိတ်စိတ်အမြွှာမြွှာ ပြိုကွဲသွားနိုင်တယ်။

အဖေဟာ ဦးဆောင်စွန့်စားစီးပွားရှာသူတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းတွေ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ သူပါ။ အကြောက်အရွံ့ကင်းတယ်။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းကောင်းတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ရှိတယ်။ အဆက်အသွယ်ရှိတယ်။ အချိတ်အဆက်ကောင်းတယ်။ အရေးကြုံရင် ရှောင်ပြေးတဲ့

သူမျိုး မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အာရုံစူးစိုက်ရမယ့်ကိစ္စမှာ အလေးမထားဘူး။ သူငယ်ချင်းတွေက ယုံလောက်အောင်ပြောပြီး ဆွဲဆောင်ရင် နားယောင်တတ်တယ်။

"အခွင့်အရေးဆိုတာ ကိုယ်က မဆုပ်ကိုင်နိုင်သရွေ့ ဘယ်လောက် ကောင်းတယ် ဆိုတာ မသိနိုင်ဘူး" လို့ ပြောစမှတ်ရှိပါတယ်။ ဦးဆောင်စွန့်စားသူတွေဟာ ကိုယ့်စိတ်ကို တွန်းအားပေးတဲ့ အရာနဲ့ သက်ဆိုင်သမျှ အခက်အခဲတွေကို တာဝန်ယူတတ်တယ်။ အလုပ်တစ်ခုခုစပြီးလုပ်ရင် အားလုံးကို ကိုယ်ပဲစလုပ်ရတာ။

အလုပ်လုပ်ရင် ကျွန်မဟာ ကိုယ်သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပမာဏကို ရောက်အောင် တွန်းအားပေးပြီး လုပ်တာပဲ။ ငြိမ်ငြိမ်လေးထိုင်ပြီး မနေနိုင်ပါဘူး။

ပထမဦးဆုံး Klis ဆိုတဲ့ ဆိုင်ဖွင့်တုန်းက အားလုံးကို ကိုယ်တိုင်လုပ်တာပဲ။ အမေက ကျွန်မရဲ့ တစ်ဦးတည်းသော အချိန်ပြည့်ဝန်ထမ်းပေါ့။ တစ်နေ့ ၁၆ နာရီ ပုံမှန်ထိုင်ရတယ်။ အလုပ်မှာ အာရုံအပြည့်နဲ့ လုပ်တော့ အရမ်းအောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ အစစအရာရာ ကိုယ့်လက် ကိုယ့်ခြေနဲ့ အောက်ခြေသိမ်းလုပ်ခဲ့တဲ့ အကျင့်ကို တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်ဖွင့်တဲ့ အထိ မဖျောက်နိုင်ခဲ့ဘူး။

၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ အီတလီကို ဟန်နီးမွန်းထွက်တော့ ပျော်ရွှင်ကြည်နူးရမယ့်အချိန်မှာ အလုပ်ကို နောက်ဆံတင်းပြီး အပြည့်အဝမပျော်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ နေ့တိုင်းဆိုင်ကို ဖုန်းဆက်တယ်။ လစာ စာရင်း၊ ကြမ်းခင်းပြင်ဆင်မှုစရိတ်၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ နားရက်၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး နည်းဗျူဟာ၊ ကြော်ငြာကိစ္စ အဲဒါတွေထဲက ရုန်းမထွက်နိုင်ဘဲ ဖက်စ်တွေပို့လိုက် လက်ခံလိုက်လုပ်နေမိတယ်။

တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်ဖွင့်ပြီး လေးနှစ်လုံးလုံး အဲဒီအကျင့်ကို မ
ဖျောက်နိုင်ခဲ့တာ နောက်တော့မှ နောင်တရတယ်။ ကျွန်မဟာ လက်
ဆောင်ဝယ်တာ လက်ဆောင်ပေးတာကို အမြဲကြိုက်နှစ်သက်လို့ စတိုး
ဆိုင်တစ်ခုဖွင့်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ နာမည်က U-neek တဲ့ ။ ကျွန်မရဲ့
ခင်ပွန်း ခင်ပွန်းလယ်ရီထွင်တာလေ။ U-neek ဟာ လက်ဆောင်ပစ္စည်း
ရောင်းတဲ့ စတိုးဆိုင်ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီဆိုင်ဖွင့်ပြီးတော့ ကျွန်မဟာ အမျိုးသမီးလက်ကိုင်အိတ် စတိုးဆိုင်
တစ်ခုဖွင့်ဖို့ အကြံရတယ်။ ဈေးချိုချိုနဲ့ ရောင်းတာမို့ ဝယ်သူတွေဟာ
အိတ်တွေကို သိမ်းချင်သိမ်း၊ စွန့်ချင်စွန့် ကြိုက်တာလုပ်နိုင်တယ်။ စတိုး
ဆိုင်ရဲ့ အမည်ကို Bubble Bags လို့ ပေးထားပါတယ်။ တစ်နှစ်ခွဲတာကာ
လအတွင်း U-neek နှစ်ဆိုင်နဲ့ Bubble Bags ငါးဆိုင်ဖွင့်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မဟာ ဦးဆောင်သူဆိုတော့ အကြံဉာဏ်သစ်နဲ့ ရှေ့ဆောင်ရင်း
ဝန်ထမ်းတွေ ကအလိုလို အရှိန်အဟုန်နဲ့ လိုက်နိုင်မယ်လို့ ထင်ခဲ့မိတယ်
။ လူတွေရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းဟာ အကန့်အသတ်ရှိတယ်ဆိုတာ သ
ဘောမပေါက်ခဲ့ဘူး။ သူတို့ ဟာ အစကတည်းက ကျွန်မရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်
ဖက်တွေပါ။ ဒါပေမဲ့ တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်တွေရဲ့ စတိုးဆိုင်သစ်
တွေကိုပါ တာဝန်ယူရတော့ ခေါင်းတစ်လုံးနဲ့ ရေအိုးနှစ်လုံး ရွက်နေရသ
လိုပါပဲ။ အဝယ်တော်တွေကလည်း ဆုံးဖြတ်ချက်မှာ ပြီး အများကြီးဝ
ယ်မိတော့ ပစ္စည်းတွေ အပုံလိုက် အထပ်လိုက်နဲ့ ငွေတွေမြုပ်ပြီး အရှုံး
ပေါ်လာပါတော့တယ်။

ပြောရမှာ တောင်ရှက်တယ်။ U-neek နဲ့ Bubble Bags က လုံးဝမမြ
တ်ဘူးလေ။ ကျွန်မက ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်ပေါ်ကိုယ်ယုံပြီး၊ စတိုးဆိုင်
တွေများများ ဖွင့်လေ ပစ္စည်းပိုရောင်းရလေလို့ ထင်နေတာ။ အဲဒီအမှာ :

ကိုပြင်ဖို့ အကြံပေးကြပေမယ့် ကျွန်မက ခေါင်းမာနေခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် လည်း အရမ်းနာကျင်ခဲ့ရပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်တဲ့ သူတွေမှာ အများ ဆုံးတွေ့ရတဲ့ အမှာ :ကို ထောက်ပြချင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ ဟာ ဘာဖြစ်လာမလဲလို့ စောင့်ကြည့် ရမှာ စိတ်မရှည်ဘူး။ အရာရာတိုင်းကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဖြစ်ထွန်းစေချင် တယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တွန်းအားပေးတဲ့ ခလုတ်နှိပ်မိတယ်ထင်တာ၊ တကယ်တော့ အလျင်စလိုနိုင်ပြီး ကသောင်းကနင်းဖြစ်ကုန်တာ။

ကိုယ့်ရဲ့ ပင်မစီးပွားရေးက အခြေမခိုင်သေးခင်၊ သေချာတဲ့ အခွင့်အ ရေးမပေါ်သေးခင် လုပ်ငန်းကို မချဲ့ထွင်သင့်ဘူးလို့ ပြောရပါမယ်။ တချို့ ကတော့ ပင်မအလုပ်ကို မကောင်းမြင်နဲ့ ကြည့်တတ်ကြတယ်။ လက်ထဲ ကငါးကို သေသေချာချာ ဆုပ်ကိုင်ထားရမယ့်အစား ရေထဲကငါးတွေကို ပဲ အချိန်ကုန်ခံပြီး လိုက်ဖမ်းနေတတ်တယ်။ ကျွန်မ အပါအဝင် လူအများ စုဟာ အမြတ်အစွန်းရနေတဲ့ အလုပ်တွေမှာ အာရုံ စူးစိုက်မ ထားဘဲ အရှုံးပေါ်နေတဲ့ အလုပ်ကိုပဲ ခေါင်းထဲထည့်ထားကြတယ်။ ကို ယ့်ရဲ့ လိပ်စာကတ်ပြားမှာ ကုမ္ပဏီနာမည်တွေ၊ လုပ်ငန်းနာမည်တွေ အ ရှည်ကြီးပါနေရင် အကြွေးထူနေတဲ့ လူဖြစ်စေပါတယ်။

ကျွန်မဟာ အရောင်းသွက်နေတဲ့ တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြား ဆိုင်တွေကို လေဆာရောင်ခြည်လို အာရုံစူးစိုက်ရမယ့်အစား ချဲ့ထွင်မိလို့ ကျဆုံးခန်း နဲ့ ကြုံရတာပါ။

ဒါကြောင့် "အမြစ်ရှည်ပြီး ခြေကုပ်ရလေ၊ အကိုင်းအခက်တွေ ပိုဖြာ နိုင်လေ" ဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာကို နာကျင်စွာရရှိခဲ့ပါတော့တယ်။

၄။ လက်ကျန်ကုန်ပစ္စည်းစာရင်းကောက်ခြင်း

လက်ကျန်ကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ ငွေတွေပါပဲ။ ဒါကြောင့် အသေးစိတ်စစ်တမ်း ကောက်ယူထားဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

တစ်ခါက ဘတ်ဂျက်နှစ်ကုန်ခါနီးမှာ ကုန်ပစ္စည်းစာရင်းကို စစ်ကြည့်တော့ ဒေါ်လာနှစ်သိန်းကျော်တန်ဖိုးရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပျောက်ဆုံးနေတာကို အထိတ်တလန့် တွေ့ရတယ်။ တစ်နှစ်လုံးရောင်းအားက ဒေါ်လာ ၁၄ သန်းဆိုတော့ ဆုံးရှုံးတာများ နေပြီ လေ။ လက်လီရောင်းတဲ့ သူတွေကို မေးကြည့်ရင် ဒါဟာဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ပါလို့ ဖြေလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မက ဒီလိုဆုံးရှုံးမှုတွေ မဖြစ်အောင်တားချင်တယ်။ တစ်နှစ်လုံးစောင့်ပြီး ဆုံးရှုံးတာကိုကြည့်မယ့်အစား ကုန်ပစ္စည်းလက်ကျန်စာရင်းကောက်ပြီး မကြာခဏစစ်ရမယ်လို့ သဘောပေါက်လာတယ်။ အချိန်တိုအတွင်းမှာ စစ်တော့ အယိုအဖိတ်တွေကို တွေ့နိုင်တယ်။ စာရင်းလိမ်ပြတဲ့ သူခိုးကိုလည်း မိနိုင်တယ်။ ကာကွယ်မှုလည်း လုပ်နိုင်တယ်။ အကြံဉာဏ်တချို့ ပေးပါရစေ။

၁။စတိုးဆိုင်မန်နေဂျာဟာ ပိုင်ရှင်လိုပဲ ဦးဆောင်သူအဖြစ် တာဝန်ယူရမယ်။ ရောင်းအားပေါ်မူတည်ပြီး ဆုကြေးပေးသင့်တယ်။ သူရဲ့ ကော်မရှင်ဟာ ဆိုင်ရဲ့ အမြတ်ငွေပေါ် မူတည်နေတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ ခန့်နိုင်အောင် အချိန်ယူရပါမယ်။

၂။လက်လီရောင်းတဲ့ အခါ အိုင်တီစနစ်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သုံးစွဲ

ပါ။ တစ်နှစ်မှ တစ်ခါ စစ်မယ့်အစား ကွန်ပျူတာထဲမှာ အချိန်မရွေးစစ်
လိုက်ရင် အတိအကျ သိနိုင်ပါတယ်။

၃။လက်လီရောင်းသူတွေဟာ ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံတဲ့ နေရာကို သတိ
ထားရမယ်။ ကုန်တိုက်ကြီးတွေရဲ့ နောက်ပေါက်ဟာ ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံ
တဲ့ နေရာဖြစ်တယ်။ အဲဒီနေရာမှာ ပစ္စည်းတွေစုပုံနေတော့
သူခိုးရန်ကြောက်ရတယ်။ တစ်ခါတလေ အရောင်းကောင်တာကို မပို့ခ
င် လူသွားလမ်းနားမှာ ပစ္စည်းတွေ စုပုံထားတော့ သွားရင်းလာရင်း အ
လွယ်တကူ နှိုက်ယူနိုင်တယ်။ ကျွန်မ အကြံပေးချင်တာက ကုန်ပစ္စည်း
တွေ ဖြည့်မယ်ဆိုရင် ညဘက်လူရှင်းတဲ့ အချိန်မှာ လုပ်ပါ။ ဝယ်သူကျနေ
တုန်း မလုပ်ပါနဲ့ ။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို စနစ်တကျ စစ်ဆေးပြီးမှ လက်ခံ
သင့်တယ်။ ပစ္စည်းလက်ခံတဲ့ အလုပ်ကို ပေါ့ပြက်ပြက် မလုပ်သင့်ပါဘူး။

၄။ပစ္စည်းခိုးတဲ့ ဝန်ထမ်းကို လက်ပူးလက်ကြပ်မိရင် ကြံရာပါတွေကို
ပါ မေးမြန်းပြီး အလုပ်ထုတ်ပစ်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို
စောင့်ရှောက်ပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ကာကွယ်ပါ။

၅။ အားနာရမယ့်သူကို အလုပ်မခန့်ပါနဲ့

ကျွန်မရဲ့ ခင်ပွန်းလယ်ရီက အကြံကောင်းတစ်ခု ပေးခဲ့ပါတယ်။ ' အားနာရမယ့်သူကို အလုပ်မခန့်ပါနဲ့ ' တဲ့ ။

အာရှသားဆိုတော့ ကျွန်မက သစ္စာရှိပြီး အားနာတတ်တယ်။ မိသားစုကို ခင်တွယ်တယ်။ ကိုယ်က မိသားစုလို့ ယူဆထားတဲ့ သူကို အလုပ်ထုတ်ရတော့မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အပြစ်ရှိသလိုခံစားရပြီးသူများ ထမင်းအိုးကို ရိုက်ခွဲမိပြီလို့ တွေးနေမိတယ်။ တစ်ဒေါ်လာ ၉၉ ပြားဆိုင်ကို စဖွင့်တော့ အဖေနဲ့ အမေရယ်၊ အစ်ကိုရယ် ပထမဆုံးဝန်ထမ်းတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ လုပ်ငန်းသေးတစ်ခုအနေနဲ့ ကိုယ်တိုင်အောက်ခြေသိမ်းလုပ်ရတော့ လုပ်အားကို တန်ဖိုးထားခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ပြီး ဝန်ထမ်းတွေခန့်ရတဲ့ အခါ ကိုယ့်မိသားစုလိုပဲ သဘောထားပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဦးဆုံးနှစ်နှစ်တာအတွင်း အလုပ်သမားတွေရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ဘဝထဲအထိစပ်စုပြီး နီးနီးကပ်ကပ်နေခဲ့ရာက ကျွန်မအမှာ့ကို သဘောပေါက်တဲ့ အချိန်မှာ နွေးထွေးတဲ့ မိသားစုပုံစံစီးပွားရေးကနေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ပုံစံဖြစ်အောင် ချိန်ခွင်လျှာညှိဖို့ ကြိုးစားခဲ့ရတယ်။

မိသားစုပုံစံဆက်ဆံခဲ့ရင် အလုပ်ထုတ်တဲ့ အခါ ခက်ခဲလွန်းလှတယ်။ အလုပ်ခန့်တာနဲ့ အလုပ်ဖြုတ်တာဟာ တကယ့်ပညာတစ်ရပ်ပါပဲ။ သင့်တော်တဲ့ သူကို မခန့်ရင် စိတ်ဖိစီးမှုတွေ အယိုအဖိတ်များ တယ်။ ညံ့တဲ့ သူကို မဖြုတ်ဘဲနေရင် ပိုဆိုးတာပေါ့။

အထွေထွေမန်နေဂျာအဖြစ် ခန့်ခွဲတယ်။ ကျွန်မဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို ယုံကြည်မှုနဲ့ ခန့်အပ်လို့ ရှောင်တခင်စစ်ဆေးတာမျိုး လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလူဟာ အခွင့်အရေးကို အလွဲသုံးစားလုပ်ပြီး နေ့လယ်စာစားချိန်နဲ့ ကော်ဖီသောက်ချိန်မှာ အချိန်တွေကို ပိုယူလာတယ်။ ဂိုဒေါင်ကိုပဲ စစ်နေသလိုလို ဆင်ခြေပေးတတ်တယ်။ မရှောင်သာတဲ့ အဆုံးမှာ အားတင်းပြီး သူ့ကို အလုပ်ထုတ်ပစ်ရပါတယ်။ နောက်တော့လည်း လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ ကျင့်သုံးသလို ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ပြန်လှန်သုံးသပ်တာ၊ မူဝါဒချမှတ်တာနဲ့ အလုပ်ထုတ်ရတာတွေကို ကျင့်သုံးရလာပါတော့တယ်။

အဲဒီလူအစား အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို ထပ်ခန့်ပြန်တယ်။ သူဟာ အလုပ်ကြိုးစားတယ်။ အမှုအကျင့်ကောင်းတယ်၊ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ အရည်အချင်းရှိရက်သားနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို တာဝန်ခွဲဝေပြီး ကြီးကြပ်ရမယ့်အစား သူ့ကိုယ်တိုင်လိုက်လုပ်နေရပါလေရော။ တစ်ခါက စားစရာတွေတင်ထားတဲ့ နေရာဟာ နည်းနည်းညစ်ပတ်နေတယ်လို့ ကျွန်မက ပြောလိုက်တာနဲ့ သူ့အင်္ကျီလက်ကိုပင့်တင်ပြီး ချက်ချင်း သန့်ရှင်းရေးလုပ်လိုက်တယ်။ ကျွန်မ အလိုမကျဖြစ်မှာ စိုးလို့ လေ။ တကယ်ဆို သန့်ရှင်းရေးသမားကိုခေါ်ပြီး ခိုင်းရမယ့် အလုပ်ပဲမဟုတ်လား။ သူ့အလုပ်လုပ်တဲ့ ပုံစံကလည်း ရှေးကျလွန်းတယ်။ အလုပ်သမားတွေ အချိန်မှန်ရောက်ရမယ်၊ သပ်သပ်ရပ်ရပ်မဝတ်ရင် ဆူပူမယ်၊ ဒီလောက်ပဲ။ ဒီတော့ ရောင်းအားကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ ထက် ရှိုးပြဖို့ သက်သက်ဖြစ်နေတယ်။

သူ့ရဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေကြောင့် ထုတ်ရမှာ နှမြောမိတယ်။ တစ်နှစ်လောက် ဆက်ခန့်ထားပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲပေးရမလားလို့ ဇေဝဇဝါတွေ့နေတုန်း ပြုန်းဆို အသိတစ်ခုဝင်လာတယ်။ ကျွန်မကို ပံ့ပိုးကူ

ညီမယ့်သူကို လိုတာလား၊ ကျွန်မက ပြန်စောင့်ရှောက်ရမယ့်သူကို လိုတာလားလို့ သဘောပေါက်လာတယ်။

ကျွန်မရဲ့ အစ်မဝမ်းကွဲ လူစွမ်းအားအရင်းအမြစ် မန်နေဂျာမာဗစ်စ်က လူတစ်ယောက်ကို ဘယ်လိုအလုပ်ထုတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းကို သင်ပေးပါတယ်။

၁။ဦးဆုံးအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေ၊ ကြိုးစားအားထုတ်မှုတွေကို ပြောပါ။

၂။လောလောဆယ်မှာ ကုမ္ပဏီကလိုအပ်ချက်နဲ့ သူ့ရဲ့ စွမ်းအားမကိုက်ညီဘူး၊ ဒါကြောင့် စိတ်မကောင်းစွာဘဲ အလုပ်ထွက်ခွင့်ပြုလိုက်ကြောင်း ပြောလိုက်ပါ။

၃။အတူရှိနေခိုက် သူလုပ်ခဲ့တဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုအတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောပါ

၄။တိုတိုနဲ့ လိုရင်းပြောပါ။

၅။သူ့အပြစ်တွေကို မထုတ်ဖော်နဲ့ ။ ထိခိုက်နာကျင်အောင် မပြောနဲ့ ။ သူဟာ စိတ်ဓာတ်ကျ ဆင်းအားငယ်ပြီးသားဖြစ်နေပြီ။ အနာပေါ်တုတ်ကျအောင် မပြောနဲ့ ။ ကြင်နာစိတ်ထားပါ။

၆။တံခါးဝကို ချက်ချင်းလိုက်ပို့ပါ။ ခင်ခင်မင်မင် နှုတ်ဆက်ပါ။

၇။ကိုယ့်နေရာကိုယ် ပြန်လာပါ။ အပြစ်မကင်းတဲ့ ခံစားချက်ကို မေ့ပစ်ပါတဲ့ ။

နောက်တစ်ခုကတော့ ကိုင်တွယ်ရခက်တဲ့ ဆွေမျိုးအုပ်စုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အတွေ့အကြုံပါပဲ။ သူတို့ ဟာ ကျွန်မရဲ့ အလုပ်မှာ အင်တိုက်အားတိုက် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားဝန်ထမ်းတွေလို အလုပ်ခွင်စ

ညဉ်းကမ်းမလိုက်နာဘူး။ အစည်းအဝေး မတက်ဘူး။ ဂိုဒေါင်မှာ ခန့်ထား
တဲ့ တစ်ယောက်က သူ့ကို စားပေါက်ဖွင့်ပေးတယ် ထင်နေတယ်။
ဆွေမျိုး တွေဆိုတော့ နောက်တွေ့ရင် မျက်နှာပူရမှာ တွေးပြီး အလုပ်မ
ထုတ်နိုင်လို့ သောကရောက်ရသေးတယ်။ နောက်ဆုံးကျမှ မျက်စိစုံမှိတ်
ပြီး နုတ်ထွက်စာ တင်ခိုင်းလိုက်ရတယ်။

ကိုယ့်အလုပ်ထဲမှာ သူငယ်ချင်းတွေကို ခန့်တာဟာ မိုင်းတွင်းနင်းရ
သလိုပဲ။ အခင်မင်မပျက်ချင်ရင်တော့ နှစ်ဆသတိထားပေတော့။
စီးပွားရေးဆိုတာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးရှိရမယ့်အလုပ်ပါ။ ပူးပေါင်း
ဆောင်ရွက်ရမယ်။ အကြံပေးမယ်။ အတူအလုပ်လုပ်မယ်။ စိတ်ထဲမှာ
အတေးအမှတ်မထားဘဲ ပွင့်လင်းရိုးသားရမယ်။ သူငယ်ချင်းကို ဆုံးရှုံး
ရမှာ ၊ အဖုအထစ်ဖြစ်မှာ ကြောက်ရင် မခန့်ပါနဲ့ ။