

သန်းဝင်းလှိုင်

သင်

ဈေးရောင်းတတ်ပြီလား



သန်းဝင်းလှိုင်

သင် ဈေးရောင် :တတ်ပြီလား?

နိဒါန်း

အချို့က ဈေးရောင် :ခြင်းအတတ်ပညာကို အင်မတန် လွယ်ကူသည် ထင်မှတ်ကာ ပေါ့ပေါ့ဆဆ ပြောဆိုလုပ်ကိုင်နေသူ အမြောက်အများ ရှိသည်။ စင်စစ်မှာ ကား အပြောလွယ်သလောက် အလုပ်ခက်ချေသည်။

မိမိသည် ရောင် :ရေး ဝယ်တာ ကိစ္စ၌ ရှိစုမဲ့စုကလေးကို အရင်းပြု၍ ဈေးရောင် :မိသည့်အတွက် 'မြတ်မြတ်လေး စားချင်လို့ ဆိုင်းပိုင်းထဲ လိုက်မိပါတယ်။ နဲ့ကြီးနင်းမိလို့ လျော်လိုက်ရတယ်'ဆိုသည့် စကားကဲ့သို့... ခွက်ခွက်လန်အောင် ဆုံးရှုံးကြသူ အများ အပြား ရှိလေသည်။

စင်စစ် 'ရောင် :ဝယ်ရေး' ဟူသော စကားအဓိပ္ပါယ်မှာ စေ့စေ့ကြည့်လျှင် အတော်ပင် ကျယ်ဝန်းပေသည်။ ကုမ္ပဏီကြီးများ ၏ လုပ်ငန်းကို ရောင် :ဝယ်ရေး လုပ်ငန်းဟု ခေါ်ဆိုနိုင်ဘိသကဲ့သို့ မုန့်ဟင်းခါး၊ မုန့်တီရောင် :သည့် ဈေးသည်တစ်ဦး၏ လုပ်ငန်းကိုလည်း ရောင် :ဝယ်ရေး လုပ်ငန်းဟုပင် ခေါ်ဆိုနိုင်ပေသည်။

မည်သို့ဆိုစေ.... ဈေးရောင် :ရာ၌ ဆိုင်ရှင်သည် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ အမျိုးမျိုးသော အခက်အခဲတို့နှင့် တွေ့ကြုံရသည်။ ဆိုင်ရှင်သစ်များ အဖို့ကား ပြောစရာ မရှိတော့ပြီ။

ဆိုင်ရှင်သည် မိမိကုန်ပစ္စည်းကို လူမဝယ်ချင်လျှင် ဝယ်ချင်အောင်၊ တစ်နည်းရိုးလျှင် တစ်နည်းထွင်ကာ အမြဲပြုပြင် ခင်ကျင်းပြသထားရသည်။ ကုန်ပစ္စည်းဆို ဝယ်ယူသွားပြီးမှ သဘောမကျ၍ ပြန်လဲသည့်ဖောက်သည်၊ ငွေကို ပြန်လိုချင်သည့် ဖောက်သည်၊ နှုတ်ကြမ်း၊ အာကြမ်းလျှာကြမ်း ပြောဆိုတတ်သည့် ဖောက်သည် စသည့်လူမျိုး

၁၀၁ ပါးတို့နှင့် မိတ်မပျက်အောင် ယဉ်ကျေးစွာ ဆက်သွယ်ရသည်။ ရောင် :၍ မတွင် ကျယ်နိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းကို တွင် ကျယ်အောင် အမျိုးမျိုး ဉာဏ်ထုတ်၍ ရောင် :ရသည်။ ဖောက်သည် မ ဖြစ်သေးသော သူများ ကို ဖောက်သည် ဖြစ်အောင် မိတ်ဖွဲ့ရသည်။

မိမိ၌ ကုန်ပစ္စည်းများ ကို အကြွေးများ ရောင် :နိုင်သည့် အင်အား ရှိ မရှိ။ အကယ်၍ ရှိလည်း မည် သို့သော ဖောက်သည်မျိုးကို အကြွေးရောင် :သင့် မရောင် :သင့် စသည်ဖြင့် နှိုင်းချိန်ကာ ဝေဖန်နိုင်ရသည်။ မိမိလုပ်ငန်း ကြီးပွားအောင်မြင်အောင် မည် သို့ ချဲ့ထွင်သင့်သည်ကိုလည်း လာဘ်မြင်တတ်ရလေသေးသည်။

မိမိသည် ကိုယ်ပိုင်ဆိုင် မဖွင့်ဘဲ အခြားသူ၏ စတိုးဆိုင်၊ မီနီမားကတ်၊ ဂူပါမားကတ်၊ ကုန်တိုက်၊ ဈေးဆိုင်တစ်ခုခု၌ အရောင် :စားရေး အ ဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ပါက ဈေးရောင် :နည်း အတတ်ပညာကို ပို၍ သိထားသင့်သည်။

ဈေးရောင် :နည်း အတတ်ပညာကို ဂရုမပြုဘဲ ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောထားကာ ဝယ်သူ ကျေနပ်အောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ပါက ဝယ်သူများ လည်း ‘တစ်ခါဆက်ဆံ ဆယ်ခါလန်’ ဆိုသကဲ့သို့ တစ်ခါလာပြီးနောက် နောက်ထပ် ဘယ်တော့မှ ပြန်မလာခြင်းမှာ အဓိကအားဖြင့် ရောင် :ချနည်းစနစ်မှာ ချွတ်ယွင်းနေ၍ ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူကို ထိုက်ထိုက်တန်တန် မဆက်ဆံ။ မှာ :ယွင်းစွာ တစ်ခုခု လုပ်ကိုင်မိ၍ သာ ဖြစ်သည်ကို သတိပြု သင့်ပေသည်။

ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုခုသို့ ပစ္စည်းဝယ်ရန် ဝင်လာသော အမျိုးသမီးသုံးယောက် အနက် တစ်ယောက် က ပစ္စည်းဝယ်၍ ကျန်နှစ် ယောက် မှာ ပြန်ထွက်သွားပြီး တခြားဆိုင်တွင် သွားဝယ်ကြသည်မှာ အရောင် :စာရေး ၏ ညံ့ဖျင်းမှု ဟု ယေဘုယျ သတ်မှတ်နိုင်ပေသည်။ ဤကဲ့သို့သော ကုန်တိုက်မျိုး၊ ဈေးဆိုင်မျိုး၌ ပစ္စည်းရောင် :ချမှု မှာ သုံးပိုင်းတစ်ပိုင်း ရာခိုင်နှုန်းသာ ရောင် :ချရသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ အရည်အချင်းပြည့်ဝသော အရောင် :စာရေး ဖြင့် ရောင် :ချနိုင်ခဲ့လျှင် ရာခိုင်နှုန်းသုံးဆယ့်တိုးအောင် ရောင် :ချနိုင်မည် သာ ဖြစ်သည်။

နေရာတိုင်း၊ ဈေးဆိုင်တိုင်း၊ ကုန်တိုက်တိုင်း၌ အလုပ်မရှိ၍ ခေတ္တခဏ
ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်တတ်ကြသော အပျော်တမ်း အရောင် :သမားများ ရှိတတ်ကြသည်။
ယင်းတို့သည် ဘဝပေး အခြေအနေအရ တစ်လောကလုံးကို နာကျည်းကာ
အားငယ်သိမ်ငယ်စိတ်ဝင်၍ လက်ရှိအလုပ်ကို စိတ်မဝင်စားဘဲ ပိုမိုကောင်းသော ဝင်ငွေနှင့်
ဘဝအခြေအနေကို မျှော်လင့်ကာ စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်မက်နေကြသည်။ ၎င်းတို့သည်
ဆိုင်တစ်ဆိုင်၊ နေရာတစ်ခု၌ မတည်မြဲချေ၊ တိုးတက်လမ်းလည်း ပိတ်ပင်နေတတ်သည်။
မိမိသည် အခြေအနေ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အရောင် :စားရေး
ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေရသော်လည်း ဆိုင်ရှင်စိတ်ထားကား မိမိရောင် :ချနေသည့်
ပစ္စည်းတိုင်း အရောင် :သွက်စေရေး အတွက် စေတနာရှေ့ထားကာ ကျိုးကျိုးနွံနွံ စီရိယရှိရှိဖြင့်
ဝယ်သူကျေနပ်အောင် ပြုမူဆောင်ရွက်ပါက ဤကဲ့သို့သော အရောင် :စားရေး မျိုးကို မည်
သူမဆို လက်လွှတ်မခံဘဲ လခတိုး၍ ဖြစ်စေ၊ လူယုံမွေး၍ ဖြစ်စေ မြှောက်စားကြမည် မှာ
မလွဲကောက်ပင် ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ရှင်ယုံကြည်စိတ်ချ၍ အရာရာ မျက်နှာလွှဲနိုင်အောင် အရောင်
:တာဝန်ခံရာထူးတိုး ဖြစ်စေ၊ လစာတိုး၍ ဖြစ်စေ ခန့်အပ်ထားခြင်း ခံရဖို့များ ပေသည်။

စင်စစ်သော် ကား... ဈေးရောင် :ခြင်းအတတ်ပညာ၌ ရာနှုန်းပြည့်အောင်မြင်မှု
ဟူသည် အခက်အခဲတို့ကို ကျော်နင်းလွန်မြောက်နိုင်သော သူ၏ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှု ပေါ်၌ သာ
တည်လျက်ရှိပေသည်။

‘အစကောင်းမှ အနှောင်းသေချာသည်’ ဟူသော ရှေးသူတော် ကောင်းတို့၏
ဆိုရိုးစကားရှိသည့်အတိုင်း ဈေးရောင် :ရန် ကြံရွယ်ထားသူတိုင်းသည် အစကောင်းစေရန်
အထူးဂရုပြုသင့်ပေသည်။ အောက်တွင် ဈေးရောင် :ခြင်းလုပ်ငန်း၌ အစကောင်းရန်အတွက်
လိုက်နာသင့်သည့် အချက်အလက်များ ကို လက်လှမ်းမီသည် စုစည်းဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

*

အခန်း (၁)

အတတ်မသင်၊ လာဘ်မမြင်

ဈေးရောင် :ခြင်းအတတ်ပညာကို ကျကျနန သင်ကြားတတ်မြောက်ရန်အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းမှာ မိမိကိုယ်ပိုင်ဆိုင် မဖွင့်မီ ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်တွင် အရောင် :သင်တစ်ဦးအ ဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်၍ ဖြစ်စေ၊ သို့မဟုတ် အခြားဆိုင်များ တွင် မည်သို့မည်ပုံ ရောင် :ချနေပုံကို စိတ်ရှည်စွာ နှင့် ကိုယ်တိုင်လေ့လာ မှတ်သားထားရပေမည် ။ မိမိရောင် :လိုသည့် ကုန်ပစ္စည်းများ ကို မည် သည့်ပင်ရင်း လက်ကားဆိုင်တွင် ဝယ်ရမည် ။ မည် သို့လက်လီပြန်၍ ရောင် :ချရမည် တို့ကို စုံစမ်းထားသင့်ပေသည်။

ထို့ပြင် မိမိဆိုင်ဖွင့်ရာ ရပ်ကွက်၌ နေထိုင်လျက်ရှိသူများ ၏ အခြေအနေ၊ လိုအင်ဆန္ဒများ ကို လေ့လာစုံစမ်းပြီး သူတို့ ဝယ်လိုသည့် တတ်နိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကိုသာ ရောင် :သင့်သည်။ ရောင် :ချရာ၌ လည်း ကနဦးအစတွင် ကုန်ပစ္စည်းအမယ်များများ မထားဘဲ ဈေးဝယ်လာသူတို့ အမေးများ သည့် ကုန်ပစ္စည်းများ ကို တဖြည်းဖြည်း ဖြည့်စွက်သွားသင့်ပေသည်။

မိမိရောင် :ကုန်သည် အရောင် :ရသွက်သည့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုး ဟုတ်မဟုတ်ကိုလည်း သတိပြုရမည် ။ အရောင် :ရသွက်သည်း ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကို ရောင် :မှသာ အကျိုးများ နိုင်လေသည်။

ထို့ပြင် ဈေးပေါပေါနှင့် အရောင် :ရများ သည့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးသည် ဈေးကြီးကြီးနှင့် အရောင် :ရနည်းသော ကုန်ပစ္စည်းမျိုးထက် တွက်ခြေကိုက်သည်။ ၅၀၀ တန် ပစ္စည်းကို သွက်သွက်လက်လက် ရောင် :ချခြင်းသည် ငါးထောင်တန် ပစ္စည်းတစ်ခုစကို စောင့်စောင့်ဆိုင်ဆိုင်နှင့် လီ၍ ရောင် :နေရခြင်းထက် ပို၍ ကောင်းသည်။

အချုပ်ဆိုရသော် ... ဆိုင်ရှင်ကောင်းသည် ရှေးဦးစွာ မိမိရောင် :မည် ကြံရွယ်ထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းအသီးသီးနှင့် ပတ်သက်သည့် အကြောင်းချင်းရာ မှန်သမျှကို တစ်ခုမကျန် သိထားရန် လိုပေသည်။ မိမိမသိရှိထားသော ဗဟုသုတအဖုံဖုံကိုလည်း တတ်ကျွမ်းနားလည်သော သူများ ထံတွင် လည်း သွားရောက်လေ့လာ ဆည်းပူးရန်

အခန်း (၂)

ဆိုင်နေရာ ရွေးချယ်နည်း

ဈေးဆိုင်မှန်သမျှတစ်နေရာတွင် အရောင်း ရပါးသော်လည်း အခြားတစ်နေရာ၌ အရောင်း ရ တွင် ကျယ်နေတတ်သည်။ ထိုသို့ ဖြစ်ရခြင်းမှာ မိမိဆိုင်ရှိ ကုန်ပစ္စည်းများ ကို ဝယ်ယူသုံးဆောင်သူ အနည်းအများ အပေါ် မူတည်နေသော ကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဆိုင်ရှင်ကောင်းသည် မိမိဆိုင်ဖွင့်မည့် နေရာဒေသ၊ ရပ်ကွက်အခြေအနေကို မရောင်း ချမီ ကြ၊ တင်၍ မိမိရောင်း လိုသည့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကို ဝယ်ယူသုံးဆောင်လေ့ ရှိသူမျိုးများ ကို ဦးစွာ စနည်းနာကြည့်ရပေမည် ။

စာအုပ်အရောင်း ဆိုင်ဖွင့်လိုသူသည် ကျောင်းများ ၊ ရုံးများ နှင့် လူသွားလူလာ ကူးသန်းသွားလာမှု များ သော နေရာကို ရှာရမည် ဖြစ်သည်။ ယခုအခါ ကုန်တုက်များ ၌ စာအုပ်ဆိုင်များ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ကြသော်လည်း ဥပမာ လှည်းတန်း စိန်ဂေဟာကုန်တိုက်အောက်ထပ်၌ ဖွင့်လှစ်ထားသော စာအုပ်အရောင်း ဆိုင်သည် ရန်ကုန်မြို့ ၊ ပြည်လမ်းတော် ဝင်စင်တာ အခန်းနံပါတ် ၄၀၁၅၊ ၄၀၁၆၊ ၄၀၁၇ ၌ ဖွင့်လှစ်ထားသော T A B စာအုပ်ဆိုင်လောက် ရောင်း အားမကောင်းပေ။ ကုန်တိုက်နှစ် ခုစလုံးသည် လူစည်ကားသော နေရာအကွက်အကွင်း ကောင်းသော နေရာ၌ ရှိသော်လည်း အခန်းအကျယ်အဝန်း၊ ကားပါကင်ထားနိုင်မှု ၊ အရောင်း စာတို့၏ အရောင်း ပညာ ကျွမ်းကျင်မှု ၌ T A B စာအုပ်ဆိုင်ကို မမှီ၍ ရောင်း အားကျသည်ဟု ရှင်းရှင်းလေး အဖြေပေးနိုင်ပေသည်။

စာအုပ်ဆိုင်သို့ စာအုပ်လာဝယ်သူသည် တစ်နေရာထဲ၌ စာအုပ်မျိုးစုံကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ် ဝယ်ယူနိုင်သည့်အပြင်၊ ဆိုင်အပြင်အဆင် ခမ်းနားကြွယ်ဝမှု ၊ အရောင်း စာရေး

များ ၏ သွက်လက်ချက်ချာစွာ ပြောဆိုလိမ္မာမှု အပြင် စာအုပ်ကိုသာမက
ကျောင်းသားလူငယ်များ အတွက် စာရေး ကိရိယာမျိုးစုံ၊ ခိုင်ယာရီ၊ ကျောပိုးအိတ်နှင့် ကွန်ပျူ
တာ၊ ကွန်ပျူတာဆက်စပ်ပစ္စည်းများ ၊ လက်ကိုင်ဖုန်းများ စသည်တို့ကိုပါ စုံလင်စွာ
တည်ခင်းရောင်းချထားသဖြင့် ဝယ်သူအကြိုက်တွေ့စေသည်။ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ
လမ်းမပေါ်၌ မိမိမော်တော် ကားကို ရပ်ထားရန် မလိုဘဲ၊ မြေအောက်ကားပါကင်၌ လုံခြုံ
စိတ်ချစွာ ရပ်နားထားနိုင်မှု ကြောင့် လည်း ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် T A ဗ စာအုပ်ဆိုင်ပိုင်ရှင်နှင့် ဦးခင်လှိုင် (ဇောတိက)သည်
မိမိစာအုပ်ဆိုင်ကို တစ်နည်းရိုးလျှင် တစ်နည်းထွင်ကာ အမြဲတမ်း ဂရုတစိုက် ပြုပြင်မွမ်းမံ၍
လိုအပ်ချက်များ ရှိလျှင် အချိန်မဆိုင်ဘဲ ပြုပြင်နေသော ကြောင့် လည်း ရောင်းအားသည်
တဖြည်းဖြည်း မြင့်တက်လာပေသည်ဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။

ထိုနည်းတူစွာ အဖိုးထိုက် အဖိုးတန် အလှကုန်ပစ္စည်းများ ၊ အိမ်သုံးပစ္စည်းများ ၊
အဝတ်အထည်များ ၊ လက်ဝတ်ရတနာများ ရောင်းချလိုသော အဆန်းကြိုက်၍ ဈေးကြီးလည်း
ပေးနိုင်သည့် လူလတ်တန်းစာ ပေါများ ရာ သို့မဟုတ် ထိုသူတို့ အကူးအသန်းများ ရာ
ရပ်ကွက်တွင် ဆိုင်နေရာ ရှာဖွေရမည် ဖြစ်သည်။

ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊ မင်္ဂလာဈေး၊ တော်ဝင်စင်တာ စသော ဈေး၊
ကုန်တိုက်အသီးသီးတို့၌ အထည်တန်း၊ ထီးတန်း၊ ဖိနပ်တန်း၊ ရတနာတန်း၊
စားသောက်ဆိုင်တန်း စသည်ဖြင့် သူ့အတန်းနှင့်သူ သီးသန့်ရှိသည်။

ထိုကဲ့သို့သော ဈေးကြီးများ အတွင်းတွင် ဆိုင်ဖွင့်လိုသူမှာ မိမိရောင်းလိုသည့်
ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကို အမျိုးတူရောင်းရာ ဈေးတန်း၌ ဆိုင်ခန်းနေရာ ရှာရမည် ။ ထိုသို့
ဈေးကြီးအတွင်း၌ ဆိုင်ဖွင့်ရခြင်းသည်လည်း တစ်မျိုးကောင်းသည်။ အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော
ဆိုင်ရှင်သည် မိမိဆိုင်နေရာနှင့် ပတ်သက်၍ အထူးတလည် ကြော်ငြာနေရန် မလိုပေ။
အထည်ဝယ်လိုသူသည် အထည်တန်းသို့ လာမည် ဖြစ်သည်။ ဖိနပ်လိုသူသည် ဖိနပ်တန်းသို့

လာမည် သာ ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် ဈေးတန်းတစ်တန်းတည်း ဆိုင်ခန်းချင်းပင် ဖြစ်စေကာမူ
ထောင့်ဆိုင်များ မှာ ပိုမိုတွင် ကျယ်စွာ ရောင် :ရတတ်သည်။

ထို့ကြောင့် ဈေးတန်းထဲတွင် နေရာရွေးလျှင် ထောင့်ဆိုင်နေရာကို မရနိုင်မှ
အခြားနေရာကို ရွေးချယ်သင့်သည်။ လမ်းမကြီးနှစ် လမ်းဖြတ်ရာ ထောင့်များ ၏
ဘူတာရုံတစ်ဝိုက်၊ သင်္ဘောဆိပ်တစ်ဝိုက်၊ ရုပ်ရှင်ရုံ၊ ကားဂိတ်နှင့် နီးသော နေရာများ ကာ
အထွေထွေ စားသောက်ဆိုင်နှင့် အထွေထွေသုံးဆောင်ဖွယ် ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင် :ချရန်
အသင့်လျော်ဆုံးနေရာများ ဖြစ်ပေသည်။

*

အခန်း (၃)

စ၍ ရောင် :နည်း

ဆိုင်စ၍ ဖွင့်သော နေ့သည် ဆိုင်ရှင်အတွက် အထူးအရေး ကြီးသော နေ့
ဖြစ်သည်။ ထိုနေ့တွင် ဆိုင်ရှင်သည် ဈေးရောင် :ရဖို့ထက် မိမိဖောက်သည်ကောင်းများ အား
ညှိခံရေး ကို ပို၍ ဂရုစိုက်ရမည် ။ ရောင် :ကုန်အသီးသီးတို့မှာ နေရာတကျ
ခင်းကျင်းပြပြီးသား ဖြစ်စေရမည် ။ ဆိုင်ခန်းတစ်ခုလုံးကိုလည်း ထူးခြားစွာ
မွမ်းမံခြယ်လှယ်ထားရမည် ။

ထိုနေ့တွင် မိမိဆိုင်ဖွင့်ပြီး ဖြစ်ကြောင်း၊ မည် သို့သော ကုန်ပစ္စည်း အမျိုး
:ကောင်းများ ကို ဈေးနှုန်းသက်သာစွာ နှင့် ရောင် :နေကြောင်း၊ ဝယ်သူတို့အား
ဆိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင် ကြပ်မတ်၍ ရောင် :ချပေးမည် ဖြစ်ကြောင်း၊ ကလေးများ ကိုပင် စိတ်ချ၍
စေလွှတ်ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း စသည်ဖြင့် ရှင်းလင်းပြောကြားရမည် ။ တတ်နိုင်လျှင် သတင်းစာ၊

ဣာနယ်၊ ရပ်သံတို့တွင် ထည့်၍ ကြော်ငြာနိုင်လျှင် ပို၍ ကောင်းပေသည်။ မတတ်နိုင်လျှင် အနည်းဆုံး ဓာတ်ပုံများ ဖြင့် ဝေဝေဆာဆာ ရိုက်နှိပ်ထားသော လက်ကမ်းကြော်ငြာစာရွက်ကို ဖြန့်ဝေနိုင်ရမည် ။ သို့မှသာ မိမိဆိုင်၌ ရရှိနိုင်မည် ပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ အရည်အသွေးနှင့် ပစ္စည်းတန်ဖိုးကို ဝယ်သူတို့ ကြိုတင်သိရှိနိုင်ပေမည် ။

ဆိုင်ဖွင့်စနေ့သည် ဆိုင်ရှင်သစ်တို့ တွေ့ကြုံတတ်သည့် အမှာ :တစ်ခုမှာ မိမိဆိုင်တွင် ဝယ်သူများ အောင် ကုန်ပစ္စည်းများ ကို အရှည်သဖြင့် ပုံမှန်ဈေးထက် လျှော့ရောင်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဈေးလျှော့၍ ရောင်း သည့်ကာလအတွင်း : ဝယ်သူများ မည် မှန်သော လည်း နောက်ပိုင်း၌ မိမိဆိုင် တည်တံ့ရေး အတွက် ဈေးနှုန်းများ ကို မြှင့်တင်လိုက်သည့်အခါ၌ ဝယ်သူတို့သည် ဆိုင်ရှင်အပေါ် အထူးမကျေနပ် ဖြစ်ကာ၊ မိတ်ပျက်တတ်သည်။ ထိုအခြေအနေမျိုးသို့ ဆိုက်ရောက်သည့်တစ်နေ့၌ ဆိုင်ရှင်အနေဖြင့် အကျိုးကြောင်း မည် မျှပင် ရှင်းလင်းပြောပြစေကာမူ ဝယ်သူတို့သည် နားမဝင်ဘဲ ရှိတတ်ကြသည်။

ထို့ပြင် ဝယ်သူများ အား အဆစ်ပေးခြင်း၊ အကြွေးပေးခြင်းတို့သည်လည်း ဈေးလျှော့၍ ရောင်း သကဲ့သို့ ဆိုးရွားသော စနစ်များ ကို ဖြစ်၍ အစ မလုပ်သင့်ပေ။ အထူးရှောင်ကြဉ်သင့်သည်။

သို့သော် ပစ္စည်းဝယ်သူတိုင်းကို မိမိဆိုင်နာမည် ၊ လိပ်စာ၊ ဖုန်းနံပါတ်၊ E-mail လိပ်စာပါသော ပလတ်စတစ်အိတ်၊ စက္ကူအိတ်များ ဖြင့် ထည့်သွင်းပေးနိုင်လျှင် တစ်ချက်ခုတ် နှစ် ချက်ပြတ်ဆိုသလို မိမိဆိုင်ကို ကြော်ငြာပြီးသား ဖြစ်သည်မို့ ဂရုတစ်စိုက် ပြု မူသင့်ပေသည်။

*

အခန်း (၄)

ဆိုင်ရှင်ဝတ်ကျွန်ုပ်ပါစေ

ဆိုင်ရှင်တိုင်းသည် ဈေးရောင် :ခြင်းလုပ်ငန်းကို `ကုန်ပေး၍ ငွေယူခြင်း´ မျှသာ ဖြစ်သည်ဟု မယူဆသင့်ပေ။ ကုန်ရောင် :ရာ၌ ဆိုင်ရှင်သည် မိမိကုန်ကို ရောင် :ရရှိမှုမက ဝယ်သူကိုပါ ကျေနပ်နှစ်ခြိုစေအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ရပေသည်။ ပရိသတ်သည် ပန်းချီဆွဲတတ်သော်လည်း ပန်းချီဆရာ၏ လက်ရာ ကောင်း မကောင်းကိုမူ အမြဲ အကဲခတ်တတ်သည်။ ပရိသတ်သည် ရုပ်ရှင်မင်းသား၊ မင်းသမီးတို့ကဲ့သို့ သရုပ်မဆောင်တတ်သော်လည်း သရုပ်ဆောင်သူ၏ အမူအရာ ကောင်းမကောင်းကို ကောင်းစွာ သိသည်ကို သိထားသင့်သည်။ ထို့အတူ ဈေးဝယ်သူများ သည် ဈေးရောင် :နည်းအကြောင်း မသိသော်လည်း ဈေးရောင် :သူ၏ ဆက်ဆံရေး ကောင်းမကောင်းကို အလွန်သိသည်။

ထို့ကြောင့် ဈေးဝယ်သူတစ်ဦး မိမိဆိုင်သို့ ရောက်လာသည်နှင့် ဝယ်သူအား မိတ်ဆွေရင်းချာကဲ့သို့ `ကြွပါရှင်၊ သည်မှာ ထိုင်နိုင်ပါတယ်၊ ဘာပစ္စည်းများ လိုချင်ပါသလဲ။ အကောင်းစား ဖိနပ် ဝယ်ချင်လို့လား၊ ဘာ တံဆိပ်ယူမလဲ၊ ဆိုဒ်နံပါတ်နဲ့ ဘာအရောင် များ ကြိုက်သလဲ၊ ဒီနီညိုရောင် လေးကို ကြိုက်ပါသလား´

“သည်ဖိနပ်က... မမနဲ့ အတော် ပါပဲ... ဟုတ်ကဲ့ ခုံမြင့်ဒေါက်မြင့် လိုချင်ရင်တော့ သည်အမျိုးအစားက ပိုကောင်းပါတယ်။ ဒီဒီဇိုင်းက ပေါ်တာ သိပ်မကြာသေးပါဘူး၊ ဒီဖိနပ်တွေက စီးလို့ အလွန်ကောင်းပါတယ်။ ဟောဒီအရောင် က မမနဲ့ အလိုက်ဆုံးပါပဲရှင်”

“မမခြေထောက်က အနေတော် လေး ဖြစ်နေလို့ နံပါတ်ခုနစ် က နည်းနည်း ကြီးနေပါလိမ့်မယ်၊ ဟောဒီခြောက်ခွဲလောက်ဆိုရင် အတော် ပါပဲ။ ခုစီးလာတဲ့ ဖိနပ်နဲ့လည်း ဆိုဒ်အတူပါပဲ။ ကြိုးသေ၊ ကြိုးကြီးကြိုက်ရာ ရနိုင်ပါတယ်။ ကြိုက်တာသာ အေးအေးဆေးဆေး ရွေးပါနော်၊ အားမနာပါနဲ့”

“ဟုတ်ကဲ့၊ သည်ဟာ ယူမယ်နော်၊ ပေးပေး ညီမ အိတ်နဲ့ ထည့်ပေးမယ်၊ နောက်ထပ် မိုးတွင် :စီး အမျိုးအစားဖိနပ် လိုချင်ရင်လည်း ရှိပါသေးတယ်”

“မမဟာ တော် တော် ဈေးဝယ်တတ်တာပဲ၊ မမ အခုရွေးထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေ အမျိုးအစားကောင်းတဲ့အပြင် လှလည်း သိပ်လှတာပဲ၊ မမသုံးကြည့်တဲ့အခါ ကျေနပ်မှာ သေချာပါတယ်။ ခုလို လာအားပေးတာ အများ ကြီး ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ နောက်လည်း လာအားပေးပါဦးနော်၊ ဒါက ညီမဆိုင်လိပ်စာ ကတ်ပြားလေးပါ၊ ဖုန်းနံပါတ်လည်း ပါပါတယ်၊ မလာအားရင်း စာရေး ပေးလိုက်နော်၊ မမစိတ်ကြိုက် ပစ္စည်းကောင်း ဈေးမှန် ဖြစ်ရပါစေမယ်” စသည်ဖြင့် ဝယ်သူအား ဖော်ရွေစွာ ဧည့်ခံပြောဆို၍ ဂရုတစိုက် ရောင်း ချသည့် ဆိုင်မျိုး တွင် ဈေးဝယ်သူတိုင်းသည် နောက်တစ်ခေါက် ပြန်လာဝယ်မည် မှာ ဓမ္မတာပင် ဖြစ်သည်။

အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော် ယင်းဆိုင်မှ အရောင် :စာရေး မလေးသည် ပစ္စည်းကိုသာမက ရင်းနှီးခင်မင်မှု ကိုပါ ရောင်း ချလိုက်သော ပင်တည်း။

ဆိုင်ရှင်သည် မိမိဆိုင်သို့ လာရောက်အားပေးဝယ်သူတိုင်းကို ခင်မင်တတ်ရမည် ။ ဖော်ရွေစွာ ဆက်ဆံတတ်ရမည် ဖြစ်သည်။ လူတစ်ဖက်သား၏ အကျိုးကို ဆောင်လိုစိတ်ထားကို ပြသနိုင်ရမည် ။ သို့မှသာလျှင် ထိုသူမှာ မိတ်များ မည် ။ မိတ်များ မှ ဖောက်သည်များ နိုင်မည် ။ ယခုအခါ အပြိုင်အဆိုင် ပေါများ သော ခေတ်တွင် မည် သည့်ဆိုင်ရှင်မျိုးမှ လမ်းကြုံဝယ်သူကိုသာ အားကိုးမနေနိုင်။ မိမိမိတ်နဲ့သာ ရောင်း ကြ ဝယ်ကြသည်။

ထို့ကြောင့် ဖောက်သည်များ နှင့် မိတ်မပျက်စေရန် ဖောက်သည်များ မိမိအပေါ်တွင် ကျေနပ်နှစ်သက်မှု ရှိစေရန်နှင့် တစ်စထက်တစ်စ ဖောက်သည်များ ပိုမိုများ ပြားလာစေရန် ဆိုင်ရှင်သည် အစဉ်သဖြင့် မိမိဝတ္ထုများကို ကျွန်ုပ်အောင် ဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်သည်။

*

အခန်း (၅)

တစ်မယ်ကောင်းဖြင့် ရောင်း ဝယ်ပါ

မိမိဆိုင်တွင် ကုန်ပစ္စည်း အစုံတင်ရောင်း တိုင်း အကျိုးများ သည် မဟုတ်ပေ။
တစ်ကယ်ကောင်းကုန်ကို အမှီပြု၍ သာ ဆိုင်၏ ဂုဏ်သတင်း ပြန့်ထွက်နိုင်ပေသည်။
တစ်မယ်မက ရောင်းချမည် ဆိုပါက ဆိုင်ရှိ အခြားရောင်းကုန်များ နှင့် တစ်နည်းနည်း
အားဖြင့် သက်ဆိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုး ဖြစ်စေရမည် ။ ဥပမာ စာအုပ်အရောင်း ဆိုင် ဆိုပါက
စာရေး ကိရိယာပစ္စည်းများ၊ ကွန်ပျူတာပစ္စည်းများ၊ သီချင်းခွများ၊ ကျောင်းသုံးပစ္စည်းများ ကို
ရောင်းချခြင်းကို ဆိုလိုပေသည်။ ကျောင်းသားတစ်ဦးသည် စာအုပ်လာဝယ်ရင်း ဘော်ပင်၊
ဗလာစာအုပ်၊ ကွန်ပါဘူး၊ ပေတံဝယ်ယူ၍ ဝယ်ယူသွားနိုင်ပေသည်။

သို့သော် အထည်ဆိုင်တွင် နာရီများ ကို လက်ရွေးစင် ကုန်ပစ္စည်းအဖြစ်ထား၍
မရောင်းသင့်ပေ။ ထိုနည်းတူစွာ နာရီဆိုင်တွင် လည်း ဖိနပ်များ၊ ခရီးဆောင်သေတ္တာ၊
အိတ်များ မရောင်းသင့်ချေ။

လက်ရွေးစင်ကုန်သည် အထူးကြော်ငြာပြီး အမည်ရပြီး လူသိများသော
ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်သင့်သည်။ ဆိုင်ရှင်သည် မိမိမြို့နယ်၌ လည်းကောင်း၊ မိမိလမ်း၊
မိမိရပ်ကွက်၌ သော်လည်းကောင်း၊ ထိုကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချရန်အတွက် တစ်ဦးတည်း
ကိုယ်စားလှယ်သာ ဖြစ်သင့်ပေသည်။

ထိုသို့တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ် ဖြစ်လျှင် တရားဝင် ကိုယ်စားလှယ်
ဖြစ်ကြောင်း ဆိုင်းဘုတ်တစ်ခုရေး၍ ဆိုင်ရှေ့၌ ချိတ်ဆွဲထားရမည် ဖြစ်သည်။
လက်ရွေးစင်ကုန်များ ကို မှန်ဘီရီဖြင့် ထည့်၍ လူမြင်နိုင်အောင် ခင်းကျင်းပြသထားသင့်သည်။
ဆိုင်ရှင်သည် မိမိဆိုင်တွင် လက်ရွေးစင်ကုန်မျိုးရှိကြောင်းကို ဆိုင်ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်
ရှိသူအားလုံးတို့အား သိထားသင့်စေသည်။ သို့မှသာလျှင် မိမိတစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်
ခံစားခွင့်မှာ အခွန်ရှည်စွာ တည်တံ့နိုင်ပေမည် ။