

ဟားဗတ်က သင်မပေးသော

စီးပွားရေးပညာ

ဇော်ဝင်းကြူ (ပျဉ်းမနား)



ထုတ်ဝေသူအမှာ

စီးပွားရေး ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေ အမြောက်အမြားရှိပါသည်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှု၊ လိုက်နာကျင့်သုံးရမည့် ဥပဒေ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု၊ ငွေကြေးဆိုင်ရာမူဝါဒ၊ အရှုံးအမြတ်သင်ခန်းစာ စသည့် ကြောင်းခြင်းရာတွေကို ရှုထောင့်စုံ ရေးသားကြလေ့ရှိသည်။ လေ့လာပြုစု ဖြန့်ဝေကြလေ့ ရှိသည်။ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သည့် နိုင်ငံများ ရှိ အထင်ကရ စီးပွားရေးကျောင်းတွေ မှာ လည်း စီးပွားရေး ပညာရပ်ကို အထူးပြု ပို့ချပေးလျက် ရှိသည်။ ယခု စာအုပ်ကတော့ တခြား စီးပွားရေး ပညာ စာအုပ်အချို့နှင့် တစ်မူ ကွဲပြား နေပါလိမ့်မည်။ သည် စာအုပ်ကို ပြုစုရေးသားခဲ့သူ Mark H. McCormack ကတော့ ကမ္ဘာ့နာမည်ကျော် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို တက်ရောက်ဖူးသူ မဟုတ်ပါ။ ဟားဗတ်၏ ပို့ချချက်တွေကိုလည်း သင်ယူဖူးသူ မဟုတ်ပါ။ သူက စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ပို့ချသည့် စာတွေတွေထက် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်က ရယူထားသည့် အတွေ့အကြုံတွေကို ဖော်ဆောင်သည်။ ကျောင်းသင်ပညာနှင့် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်နှစ်ခု ကြားရှိ ကွာဟမှုတွေကို ပေါင်းကူးပေးသည်။ သည့် အတွက် Mark H. McCormack တည်ထောင်ခဲ့သည့် စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုကို ဟားဗတ်ကျောင်းမှာ ပို့ချပေးရသည် အထိ အသုံးတည့်ခဲ့သည်။ သည် လို အကြောင်း အချက်တွေကြောင့် သည် စာအုပ်ကို ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည် ဟု ဆိုချင်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အားကစားသရုပ်ဖော် မဂ္ဂဇင်းကြီးက ‘အားကစားလောကတွင် ဩဇာအကြီးမား ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်’ ဟု သမုတ်ခဲ့သော မာ့ခ်အိပ်ချ်မက်ကောမက်သည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ (အိုင်အမ်ဂျီ) ကို နှုတ်ဖြင့် ကတိပေး၍ တည်ထောင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ၎င်းကုမ္ပဏီသည် အာနီးပါးမား၊ ဂျက်နစ်ကလော့စ်နှင့် ဂယ်ရီပလေယာတို့ ကဲ့သို့သော ဂေါက်သီးကစား သမားများ ၏ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးသည့် ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး အားကစားဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ယခုအခါ ဤကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာ့အနှံ့မှ နိုင်ငံပေါင်း သုံးဆယ်ကျော်တွင် လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေသော အားကစား၊ ဖက်ရှင်နှင့် မီဒီယာများ တွင် ကမ္ဘာ့ရှေ့ဆောင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် တည်ရှိနေဆဲ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်၊ မေလတွင် ကွယ်လွန်ခဲ့သည့် မာ့ခ်အိပ်ချ် မက်ကောမက်သည် မည်သည့်အခါကမှ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို မတက်ခဲ့ဖူးပါ။ သို့ရာတွင် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တွင် ၎င်း၏ ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုကို ဖြစ်ရပ်လေ့လာမှု တစ်ခု အဖြစ် သင်ကြားပေးနေပါသည်။ ။

နိဒါန်း

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တွင် သင်ကြားမပေးနိုင်သော
စီးပွားရေးပညာ

ယေးတက္ကသိုလ် ဥပဒေကောလိပ်မှာ ကျွန်တော်တက်ခဲ့တဲ့ အချိန်တုန်းက ဥပဒေဘွဲ့ တစ်ခုဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရေးတစ်ခု အနေနဲ့ အမ်ဘီအေဘွဲ့ (မဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း စီမံအုပ်ချုပ်မှုဘွဲ့) တန်ဖိုးရှိသလောက် အရာရာတိုင်းမှာ တန်ဖိုးရှိပါတယ် လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက် နှစ်တွေကြာ လာပြီး ဟားဗတ်နဲ့ တခြားစီး ပွားရေးကောလိပ်တချို့မှာ ကျွန်တော် သင်ကြား ပို့ချပြီးတဲ့နောက် လက်တွေ့ဘဝမှာ အသုံးပြုတဲ့ အခါ အဲဒီဘွဲ့နှစ်ခုစလုံးမှာ တိကျတဲ့ ကန့်သတ်ချက်တွေ ရှိကြတာမှန်ပေမဲ့ အဲဒီလိုပြောခဲ့ ကြတာဟာ အမှန်ပဲဆိုတာကို ကျွန်တော် ယုံကြည်လာခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရဲ့ နိဒါန်းတစ်ခု အနေနဲ့ အမ်ဘီအေပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အယ်လ်အယ်လ်ဘီပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်နေဆဲ သင်ယူလေ့လာမှု လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်း အဖြစ်နဲ့ ပညာရေးတစ်ခု အဖြစ်နဲ့ ပြောရရင်တော့ အကောင်းဆုံးအနေနဲ့ အခြေခံ အုတ်မြစ် တစ်ခုလောက်သာ ဖြစ်ဖို့ မျှော်လင့်နိုင်ပြီး အဆိုးဆုံး အနေနဲ့ တော့ မိုက်မဲတဲ့ စိတ်ကြီးဝင်မှု ပုံစံတစ်ခု ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

ဘယ်သူမဆို စီးပွားရေးကျောင်းက သင်ယူနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး သင်ခန်းစာကတော့ နေ့စဉ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဘဝရဲ့ ခရေစတုတွင်းကျ အသေးစိတ်တွေလို ကျောင်းက သင့်ကို သင်မပေးတဲ့ အရာတွေကို စိတ်ဝင်တစား သိရှိနေဖို့ ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်လို လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ သင်ယူမှုကို ပိုပြီးတိုတောင်းအောင်၊ ပိုပြီးလွယ်ကူ အောင်၊ အပင်ပန်းပိုပြီး သက်သာအောင် လုပ်ကောင်းလုပ်ပေးနိုင် ပေမဲ့ အဲဒီခရေစတုတွင်းကျ အသေးစိတ်တွေဟာ အဓိကအားဖြင့် မိမိဘာသာမိမိ သ

င်ယူရမယ့်လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေရဲ့ စောစောပိုင်းက ဒေါ်လာငါးရာ မပြည့်တဲ့ အရင်းအနှီး နဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ကျွန်တော် တည်ထောင်ပြီး အားကစား စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အားကစားကြော်ငြာ လုပ်ငန်းဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို မွေးဖွား ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့မှာ တော့ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့ (အိုင်အမ်ဂျီ) အဖြစ် တိုးတက်ကြီးထွားလာခဲ့ပြီး ကမ္ဘာ့အနှံ့မှာ ရုံးခွဲတွေရှိသလို နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ ဟာလည်း ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းရာနဲ့ ချီပြီး ရှိနေပါပြီ။

ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်နာမည်ထက် အနီးပါးမားကို ဒေါ်လာသန်းနဲ့ ချီပြီး ရရှိစေခဲ့သူ အဖြစ် ပိုပြီး သိကောင်းသိကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကူညီခဲ့တယ် ဆိုတာကို အနီးပါးမားက သဘောတူမယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပေမဲ့ အမှန်က အနီးပါးမားကို အဲဒီသန်းချီနေတဲ့ ဒေါ်လာတွေ အားလုံးရအောင်လုပ်ပေးခဲ့တာဟာ အနီးပါးမားကိုယ်တိုင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ နာမည်ကြီး အားကစားသမားပေါင်း ငါးရာကျော် ပါဝင်တဲ့ စာရင်းထဲမှာ ဂျင်းကလော်ဒီကီလီ၊ ဂျက်ကီစတီးဝပ်၊ ယွန်ဘော့၊ ဟားရှယ်လ်ဝေါ် ကာမာတီနာနာ ဗရာတီလိုဗာ နဲ့ ခရစ်စ်အဲဗတ်တို့လို ကစားသမားကြီးတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ နာမည်ကျော် အားကစားသမားကြီး တွေကို စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် အမြဲ အလွန် အရေးကြီးနေမှာ ဖြစ်ပေမဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ကျွန်တော်က လုပ်ပြီး အဖွဲ့အစည်းအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ လုပ်တဲ့ ရှုထောင့် အမြင်ဟာ တစ်ခုတည်းပဲ ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ရုပ်သံဌာနခွဲဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ မူရင်းကွန်ရက်

အစီအစဉ်တွေကို နာရီတွေရာနဲ့ ချီအောင် ထုတ်လုပ်ပြီး ဝင်ဘယ်လ်ဒန်၊ အမျိုးသား ဘောလုံးအဖွဲ့ချုပ်၊ အမေရိကန်တင်းနစ်နဲ့ ဂေါက်သီး အသင်းကြီးတွေ၊ ကမ္ဘာ့စက်တီအဖွဲ့ချုပ်၊ အမျိုးသားကောလိပ် ပြေးခုန်ပစ်အသင်းကြီးနဲ့ တော်ဝင်နဲ့ ရှေးရိုး ဂေါက်သီးကလပ် အသင်းတို့လို ဖောက်သည် တွေဆီကို နာရီတွေ ထောင်နဲ့ ချီပြီး ရောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ကြော်ငြာအကြံပေး ဌာနခွဲကို ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးမှာ ရှိတဲ့ ထိပ်တန်း ကော်ပိုရေးရှင်းကြီး ငါးဆယ်ကျော်က ငှားရမ်းထားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ရာဂဏန်းရှိတဲ့ အဆင့်မြင့် ကော်ပိုရေးရှင်း အမှုဆောင်တွေ အတွက် ပုဂ္ဂလိက ငွေကြေးစီမံချက် ရေးဆွဲမှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကို လုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ဖက်ရှင် အေဂျင်စီ သုံးခုကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး နိဘယ်လ်ဆုဖောင်ဒေးရှင်း၊ ဗာတီကန်နဲ့ အင်္ဂလိပ်ကက်သလစ် ဘုရားကျောင်းတို့လို အမျိုးအစားမတူတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် အရင်က ဆောင်ရွက်ခဲ့သလို အခုလည်း ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ကော်လံဂါရီမြို့က ဆောင်းရာသီ အိုလံပစ် အားကစားပွဲနဲ့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်၊ တောင်ကိုရီးယား နိုင်ငံ၊ ဆိုးလ်မြို့က နွေရာသီ အိုလံပစ် အားကစားပွဲ စည်းရုံးရေး ကော်မတီတွေ အတွက် ရုပ်သံပိုင်းဆိုင်ရာ အကြံပေးတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

နှစ်နှစ်ဆယ်ကျော် အတွင်းမှာ စဉ်းစားလို့ ရနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေ တွေရဲ့ ပုံစံအားလုံးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်တွေရဲ့ ပုံစံအားလုံးကို ကျွန်တော်တွေ ခဲ့ပြီလားဆိုတာကို ကျွန်တော် သံသယ ဖြစ်မိပါတယ်။ လျှမ်းလျှမ်းတောက် အားကစားသမား တွေနဲ့ သူတို့ ရဲ့ ဇနီးခင်ပွန်းတွေ၊ မိဘတွေ၊ ချစ်သူတွေ၊ အိမ်နီးချင်း တွေနဲ့ သူတို့ ကိုထောက်ခံ အားပေးသူတွေရဲ့ ရှုပ်ထွေးတဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကိုယ်ပိုင်လက္ခဏာတွေကို ကျွန်တော် စာတုတ်တွေနဲ့ ရေးထားခဲ့ရပါ

တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ နိုင်ငံအကြီးအကဲတွေ၊ ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲတွေ၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ မြို့ငယ်ကလေးတွေရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဗျူရိုကရက်ဆန်တဲ့ အားကစား အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့အစည်းတွေ၊ တစ်ဦးတည်း ချုပ်ကိုင်ထားတဲ့ အင်ပါယာ တည်ဆောက်သူတွေနဲ့ ထိတွေ့ ဆက်ဆံခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဖျော်ဖြေရေး၊ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ အပန်းဖြေလုပ်ငန်းတွေရဲ့ အဆင့်တိုင်း၊ ရှုထောင့်တိုင်းနဲ့ ဆက်သွယ်ခဲ့ပါ တယ်။ ကမ္ဘာမြေပြင်ပေါ်မှာ ရှိတဲ့ လူမျိုးအားလုံးနီးပါးနဲ့ တစ်ချိန်မဟုတ် တစ်ချိန် အလုပ် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် မကြုံခဲ့ဖူးသေးတဲ့ အရာတွေကို ကျွန်တော် လေ့လာသုံးသပ်ခဲ့ ပါတယ်။ ကမ္ဘာ တစ်ဝန်းလုံးမှာ ရှိတဲ့ အဓိကကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဆက်သွယ် ပေါင်းစည်းမှုကြောင့် မရေတွက် နိုင်အောင် များ ပြားတဲ့ ဟိုတယ် အထူးခန်းတွေ၊ ဒါရိုက်တာ အဖွဲ့တွေရဲ့ အစည်းအဝေး ခန်းတွေထဲကို ကျွန်တော် ရောက်ဖူးခဲ့ပြီး အဲဒီအခန်းတွေထဲ မှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးကို မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ တွေ့ခဲ့ပြီး သူတို့ ထဲက တော်တော်များ ဘာကြောင့် လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်စွမ်း မရှိခဲ့သလဲ ဆိုတာကို ကျွန်တော် သဘော ပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ကူးလို့ ရသမျှ ကုမ္ပဏီပုံစံတွေ၊ ယဉ်ကျေးမှုတွေ၊ သီအိုရီတွေ၊ အတွေး အခေါ်တွေ အားလုံးကို အသုံးပြုထားတာကို ကျွန်တော် တွေ့ခဲ့ဖူးပြီး အဲဒီအထဲက တော်တော် များများ ဟာ ဘာကြောင့် အလုပ်မဖြစ်ခဲ့သလဲ ဆိုတာကို ကျွန်တော် ဂရုပြုမိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွေ့အကြုံ၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ လေ့လာမှုတွေထဲက အကြံဉာဏ်တွေကို ဒီစာအုပ် ထဲကို ဆွဲထုတ်ထားပြီး အဲဒီအထဲမှာ ရောင်းချမှု၊ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်မှု၊ တည်ဆောက်မှု၊ စီမံကွပ်ကဲမှု၊ လူတွေနဲ့ သူတို့ ရဲ့ ပင်ကိုစရိုက်တွေကို စီမံ ခန့်ခွဲမှု၊

ရှေ့ကိုရောက်အောင်သွားမှုနဲ့ ကိစ္စတွေကို ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်မှုတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းတွေကို ဒီလိုအမျိုးအစားအလိုက် ခွဲဝေခြင်းဟာ အထင်အမြင် လွဲမှားစေနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုရင် ဒီစာအုပ်ဟာ အမှန်တကယ်တော့ သင့်ရဲ့ ပင်ကိုဗီဇဉာဏ်၊ ထိုးထွင်းဉာဏ်နဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကို အကောင်းဘက်က တက်တက်ကြွကြွ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်၊ တစ်နည်းအားဖြင့် အန္တရာယ်တွေ အခက်အခဲတွေ ကို ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံ ဗဟု သုတတွေရဲ့ အကြောင်း တစ်နည်းအားဖြင့် လိမ္မာ ပါးနပ်မှုအကြောင်း ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ သင်သွားချင်တဲ့ နေရာကို ဖြစ်နိုင်ရင် အတိုဆုံးနည်းနဲ့ ရောက်ဖို့ အတွက် အဲဒီ အတွေ့အကြုံ ဗဟု သုတတွေကို အသုံးပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ။ အဲဒီလို သွားတာဟာ ခြံစည်းရိုးတစ်ခုကို ကျော်ဝင်တာ၊ ဒါမှ မဟုတ် နောက်ဖေးလမ်းကြား တစ်ခုကို ဖြတ်သွားတာ ဖြစ်နေရင်တောင် အဲဒီလိုလုပ်ရမှာ ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ်မှာ ကိုယ့်ရဲ့ ပင်ကိုအသိနဲ့ အလိုလိုတုံ့ပြန်မှုတွေကို အသုံးပြုဖို့ သင်အမှန်တကယ်သင်ယူနိုင်ပါသလား။ လုံးဝအကြောင်းမဲ့ ဟုတ်ချင်မှ ဟုတ်မှာ ဖြစ်ပေမဲ့ သင့်အနေနဲ့ သင်ယူနိုင်တဲ့ အရာတွေဟာ အန္တရာယ် အခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင် ကျော်လွှားနိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံ ဗဟု သုတနဲ့ တွေးခေါ်မှုရဲ့ ရလဒ်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခပ်လျှိုလျှိုနေတဲ့ ထင်မြင်သုံးသပ်ချက်က စပြီး တမင်သက်သက် ဆွပေးတဲ့ ထင်မြင်သုံးသပ်ချက် အထိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော်ပြောတာ၊ လုပ်တာတွေ တော်တော်များကို ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ တခြားသူတွေထက် နှာတစ်ဖျားသာမှုကို ပေးဖို့ ၊ ဒါမှ မဟုတ် တခြားသူတွေဆီက အများ ဆုံးရအောင် ထုတ်ယူဖို့ ပုံစံချထားပါတယ်။

တကယ်တော့ လိမ္မာပါးနပ်မှုဆိုတာ အဲဒါပဲဖြစ်ပါတယ်။
တစ်နည်းအားဖြင့် လူတွေအကြောင်း သိထားတဲ့ အသိတရားကို အသုံးပြု
တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို အပြီးသတ်ပြုလုပ်တဲ့ ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါမှ
မဟုတ် တိုးပေးမှု တစ်ခုက တောင်းဆိုတဲ့ ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အရောင်းဝန်
ထမ်း အင်အား ငါးထောင်ကို စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ပေးတဲ့ ကိစ္စ၊ ဒါမှ မဟု
တ် တစ်ယောက်ချင်းနဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းတဲ့ ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီ အသစ်
တစ်ခုကိုဝယ်တဲ့ ကိစ္စ၊ ဒါမှ မဟုတ် ကုမ္ပဏီအဟောင်း တစ်ခုကို ဦးတည်
ချက်ပြောင်းတဲ့ ကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အခြေအနေတွေဟာ
နောက်ဆုံးတော့ အမြဲလိုလို လူတွေရဲ့ အခြေအနေတွေဆီ ကိုပဲ ရောက်
သွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ နှာတစ်ဖျား အသာရမှုကို အမြဲတမ်း ရယူသူတွေ
ဟာ လူတွေအကြောင်းကို သိတဲ့ ၊ အဆင်အပြေဆုံး ဖြစ်အောင် မွမ်းမံ
ထားတဲ့ အသိရှိပြီး အဲဒီအသိကို ဘယ်လို အသုံးပြုရမယ် ဆိုတာကိုသိတဲ့
အမှုဆောင်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် စီးပွားရေးကျောင်းဘက်က နေပြီး ပြောမယ်
ဆိုရင်တော့ သူတို့ သင့်ကို သင်ကြားမပေးတဲ့ အရာတွေဟာ သင်ကြား
ပေးလို့ ကို မရတဲ့ အရာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကို ဘယ်လို ခန့်မှန်းမ
လဲ၊ သင်လိုချင်တဲ့ အရာကိုရဖို့ အဲဒီ ခန့်မှန်းထားတဲ့ အသိကို ဘယ်လို အ
သုံးပြုမလဲ ဆိုတဲ့ အရာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရာဟာ ဒီစာအုပ်က သင့်ကို သင်ကြားပေးနိုင်တဲ့ အ
ရာ အတိအကျ ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကို ဘယ်လို ခန့်မှန်းမလဲ၊ သူတို့ က
သင့်အပေါ်မှာ ခန့်မှန်းနေတာကို သင်က လွှမ်းမိုးနိုင်အောင် ဘယ်လိုလု
ပ်မလဲ၊ အဲဒီ နှစ်မျိုးစလုံးကို ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အခြေ

အနေ မှန်သမျှမှာ ဘယ်လို အသုံးချမလဲ၊ အဲဒီအခြေအနေတွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် ဘယ်လို ပြုပြင်အသုံးချမလဲ ဆိုတာတွေကို သင်ကြားပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတွေဟာ အခြေအနေတွေ အပေါ်မှာ မူတည်နေတယ် ဆိုတာ သေချာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အချိန်တိုင်းမှာ ၊ သတိရှိရှိနဲ့ လုပ်တဲ့ တိကျတဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုက မသိစိတ်ထဲမှာ ရှေ့နောက် ညီညွတ်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုကို ပေါ်ထွက်စေမယ့် အခါတိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ သင့်အတွက် စာဖတ်တဲ့ အလုပ်ကိုလည်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံနဲ့ လေ့လာအကဲခတ်မှုတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ချက်ချင်းလက်ငင်း လက်ဆုပ်လက်ကိုင် ပြနိုင်တဲ့ ရလဒ်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက် အသုံးပြုလို့ ရတဲ့ တိကျတဲ့ နည်းလမ်းတွေ တော်တော်များကို ကျွန်တော် ထောက်ခံချက်ပေးထားပါတယ်။

ဒီအကြံပြုချက် တော်တော်များ ဟာ သူများ နဲ့ မတူရုံသက်သက်သာမဟုတ်သလို သမားရိုးကျလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သမားရိုးကျ အသိပညာ အမြော်အမြင်၊ ယူဆချက် အဟောင်းတွေနဲ့ ရှေးတုန်းက နည်းလမ်းတွေ အပေါ်မှာ မှီခိုအားထားမှုကို ကျွန်တော် ယုံကြည်တဲ့ အတွက်ကြောင့် အဲဒါဟာ ဒီနေ့ အမေရိကန်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အကြီးဆုံး ပြဿနာ ဖြစ်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို စီမံကွပ်ကဲခြင်းဟာ စနစ်တွေကို ဖောက်ထွက်ရတဲ့ ၊ လေ့ကျင့်ပေးထားတဲ့ အတိုင်း ပြုပြင်မွမ်းမံထားတဲ့ အလိုအလျောက် တုံ့ပြန်မှုတွေကို စိန်ခေါ်တဲ့ ၊ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် မလုပ်တာမဟုတ်တဲ့ အမြဲတမ်း လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေဟာ အလုပ်ကို လုပ်ချင်ကြပေမဲ့ မူဝါဒတွေက သူတို့ ကို မွန်းကျပ်စေတဲ့ အတွက် ဒီပြဿနာနဲ့ ဒီပြဿနာက ဖုံးကွယ်ထားတဲ့ အရာတွေကို

ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်း မရှိဘဲ ဒီကိစ္စကို တုံ့ပြန်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးဖို့ ဆိုတာဟာ ဖြစ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဟာ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကို တောင်းဆိုပါတယ်။ အစွန်းအဖျား တွေကို စမ်းကြည့်ဖို့ ၊ ကလနားတွေကို စမ်းသပ် စစ်ဆေးကြည့်ဖို့ အမြဲလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးကျောင်း တွေဟာ လိုအပ်ချက်ကြောင့် အတိတ်ကို သင်ကြားပေးဖို့ သတ်မှတ်ပေးထားတာကို ခံရပါတယ်။ ဒါဟာ သမားရိုးကျ တွေးခေါ်မှုကို ဆက်ပြီး တည်တံ့စေရုံသာမက ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကိုလည်း ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်နေပါတယ်။ သောမတ်စ်အက်ဒီဆင်သာ စီးပွားရေးကျောင်းကို တက်ခဲ့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ဟာ ဖယောင်းတိုင်မီးနဲ့ ပဲစာဖတ်နေ ရဦးမှာ ပါလို့ လူတစ်ယောက်က ပြောတာကို ကျွန်တော် ကြားခဲ့ဖူးပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးတဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ စီးပွားရေး ကျောင်းက သင်ပေးလိုက်တဲ့ ပညာနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကွပ်ကဲပြီး လူတွေကို စီမံခန့်ခွဲရတဲ့ နိစ္စရူဝ အတွေ့အကြုံတွေ ဆီက လာတဲ့ လိမ္မာပါးနပ်မှု နှစ်ခုရဲ့ ကြားမှာ ရှိတဲ့ ဟာကွက်တွေ အများကြီးကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးဖို့ ဟားဗတ်နဲ့ တခြား တက္ကသိုလ်တွေက အမ်ဘီအေတွေ တော်တော်များကို နှစ်တွေ တော်တော်ကြာအောင် ငှားရမ်းခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ သင့်မှာ ပြဿနာတစ်ခု ရှိရင် အမ်ဘီအေ တစ်ယောက်ကို ငှားရမ်း လုပ်ကိုင်ပါဆိုတဲ့ သူများ တွေရဲ့ စကားကို ကျွန်တော် ပိုပြီးနားယောင် လွယ်တဲ့ အချိန်တွေတုန်းက ကျွန်တော့်ကို လေ့ကျင့်ပေးထားတဲ့ အတိုင်း တုံ့ပြန်

န်လုပ်ဆောင်မှု တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တယ်လို့ ကျွန်တော် ယူဆပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ လုပ်ငန်း ကြီးထွား လာပြီး ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု၊ ဒါမှ မဟုတ် ကျွမ်းကျင်မှုပိုပြီးနည်းတဲ့ နယ်မြေတွေကို ရောက်တဲ့ အခါ အမ်ဘီအေတွေဟာ သူတို့ ရဲ့ ပညာကို အရင်းခံပြီး ဒီနယ်မြေတွေကို ကျွန်တော်တို့ အတွက် စီမံကွပ်ကဲပေးဖို့ အကောင်းဆုံးလူတွေ ဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော် ဆင်ခြင် သုံးသပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့တာက ‘မဟာဘွဲ့’ တစ်ခုဟာ တစ်ခါတလေမှာ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းထဲက အတွေ့အကြုံကို အပြည့်အဝ သင်ယူနားလည်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ကို ပိတ်ဆို့ထားနိုင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ စောစောပိုင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ ငှားရမ်းခဲ့တဲ့ အမ်ဘီအေ တော်တော်များ ဟာ မွေးကတည်းက နံ့အလာသူတွေ၊ ဒါမှ မဟုတ် သူတို့ ကို သင်ပေးထားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုရဲ့ သားကောင်တွေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။ ရလာတဲ့ ရလဒ်က တကယ့်လက်တွေ့ ဘဝကို သင်ယူနိုင်စွမ်း မရှိတော့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီရလဒ်ဟာ တစ်နည်းအားဖြင့် လူတွေကို သင့်တော်မှန်ကန်အောင်ခန့်မှန်းတဲ့ နေရာမှာ မအောင်မြင်မှု၊ ဒါမှ မဟုတ် အခြေအနေတွေကို အကဲဖြတ်တဲ့ နေရာမှာ မအောင်မြင်မှုနဲ့ မှားယွင်းတဲ့ သဘော ထားအမြင်တွေကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ ထူးဆန်းတဲ့ ဉာဉ်ဆိုးတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဝန်ထမ်းတချို့ဘက်ကနေပြီး ပြောရရင်တော့ လက်တွေ့ဘဝကို တော်တော်လေး ကောင်းအောင် ပြင်ဆင်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ အတွက် အလုပ် လုပ်ပေးနေတဲ့ အမ်ဘီအေတချို့ ကျွန်တော်တို့ မှာ ရှိတာ အမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တစ်ချိန်က ယူဆခဲ့သလို အဆင်မြင့်တဲ့ ဘွဲ့တွေ၊ ဒါမှ မဟုတ် အဆင့်မြင့်တဲ့ ‘အိုင်ကျူ’ အမှတ်တွေဟာ ‘လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလိမ္မာပါးနပ်မှုတွေ’ နဲ့ အလိုလိုညီမျှသွားတယ်

လို့ လက်ခံတာက တော့ အကဲဖြတ်ရာမှာ တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ မှားယွင်းမှု တစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုတာ မကြာခဏ သက်သေပြနေပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် စီးပွားရေး ကျောင်းဟာ ဒီပြဿနာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဖြစ်ရပ်လေ့လာမှုတစ်ခုကို လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ မေးမယ့် မေးခွန်းတွေကို စာစီတဲ နေရာမှာ တောင် စဉ်းစားတွေးတောလို့ ရတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအခြေအနေတွေ အားလုံးကို စီးပွားရေး ကျောင်းက သင်ပေးလိုက်တဲ့ အရာတွေနဲ့ သင့်တော်ကိုက်ညီအောင် လုပ်ဖို့ တော်တော် ရုန်းကန် ကြိုးစားခဲ့ရပါတယ်။ ပြီးတော့ ခလုတ်ကို လှည့်ပြီး ဖွင့်လိုက်သလို သင့်တော်တဲ့ ဖြေရှင်းချက် ပေါ်ထွက် လာလိမ့်မယ်လို့ သူတို့ က မျှော်လင့်ခဲ့ကြပါတယ်။ လူတွေပဲဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာတွေပဲ ဖြစ်ဖြစ် ပုံစံခွက်တွေနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျ မဖြစ်ဘူး ဆိုတာဟာ ထင်ရှားနေတဲ့ အတွက် အဲဒီလို ပုံစံခွက်ထဲကို ဝင်အောင် ကြိုးစားတဲ့ လုပ် ရပ်ဟာ သိမြင်နားလည်မှု တွေကို မှားယွင်းစေပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ၂၅ နှစ်လောက်ကြာအောင် တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတွေ့ခဲ့ကြရတဲ့ ငယ်သူငယ်ချင်း နှစ်ယောက် လမ်းမှာ တွေ့ဆုံခဲ့ပါတယ်။ သူ့အတန်းထဲမှာ အမြဲ ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိခဲ့ပြီး ဘွဲ့ရခဲ့တဲ့ သူငယ်ချင်းက အခုအခါမှာ ဒေသခံ ဘဏ်တစ်ခုရဲ့ ဌာနခွဲလက်ထောက်မန်နေဂျာ ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းနဲ့ ဘယ်သူ့ကိုမှ ဘယ်တုန်းကမှ မနိုင်ခဲ့ဖူးတဲ့ ကျန်တဲ့ သူငယ်ချင်းကတော့ အခုအခါမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး သန်းကြွယ်သူဌေး တစ်ယောက် ဖြစ်နေပါတယ်။ ဘဏ်မှာ အလုပ်လုပ်တဲ့ သူငယ်ချင်းက ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်သူဌေး သူငယ်ချင်းကို သူ့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ ဘာလဲလို့ မေးတဲ့ အခါ အဲဒါက ရိုးရိုး ကလေးပါလို့ အဲဒီသူငယ်ချင်းက ပြန်ဖြေပါတယ်။ "ငါဒီပစ္စည်းကို နှစ်

ဒေါ်လာနဲ့ ဝယ်ပြီး ငါးဒေါ်လာနဲ့ ရောင်းခဲ့တာပဲလေ။ ၃ ရာခိုင်နှုန်း အမြတ်တင်လိုက်တဲ့ အတွက် ရတဲ့ ငွေတွေက အံ့သြစရာပါပဲ ကွာ" လို့ သူက ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဒီကိစ္စမှာ ဉာဏ်ရည်၊ ဉာဏ်စွမ်း၊ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့တွေကို ဆန့်ကျင်တဲ့ မွေးရာပါ အစွဲအလမ်း ကျွန်တော့်မှာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရာတွေ ဟာ ဘဝပေးအသိဆိုတဲ့ လူပြိန်းသိ၊ လူတွေကို နားလည်တဲ့ အသိနဲ့ လိမ္မာပါးနပ်မှုတွေရဲ့ နေရာမှာ အစားမထိုးနိုင်ပါဘူး။ ဟားဗတ် တက္ကသိုလ် စီးပွားရေး ကျောင်းကလည်း ဒီအချက်ကို အသိအမှတ် ပြုမယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သံသယမရှိပါဘူး။ ဒီထက်လည်း ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဘာမှ ထပ်ပြီး မပြောလိုတော့ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်ကိုဆက်ပြီး ဖတ်ပါတော့လို့ သာ ပြောပါရစေ။
